

Hollander, Patrick

**Trader – Betrachtung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit
und der damit verbundenen Unternehmensgründung**

BACHELORARBEIT

HOCHSCHULE MITTWEIDA (FH)

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Betriebswirtschaft

Wien, 2012

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	I
Abbildungsverzeichnis	II
Abkürzungsverzeichnis	III
1. Die Einleitung in das Thema	1
1.1 Eine Definition der Problemstellung	1
1.2 Die Beschreibung der Zielsetzung	2
1.3 Eine Erläuterung der Bearbeitungsmethode	3
2. Trading als Beruf und der Weg zur Unternehmensgründung	4
2.1 Der Beruf Trader	4
2.1.1 Die notwendigen Voraussetzungen	4
2.1.2 Ein gut durchdachtes System	10
2.1.3 Die Chancen und Risiken	15
2.2 Der Businessplan	18
2.2.1 Eine Einführung in den Businessplan	18
2.2.2 Die nähere Betrachtung der einzelnen Abschnitte	19
2.2.3 Vorteile und Fazit des Businessplans	29
2.3 Das Controlling.....	30
2.3.1 Die Rentabilitäts- und Risikoüberwachung.....	30
2.3.2 Eine laufende Konzeptanalyse	36
2.3.3 Die notwendige Vorsorgeplanung.....	40
3. Die Schlussbetrachtung	43
3.1 Eine Zusammenfassung der Ergebnisse	43
3.2 Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit	47
3.3 Fazit	48
Literaturverzeichnis.....	IV
Eidesstattliche Erklärung.....	VIII

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Balkenchart.....	11
Abbildung 2:	Candlestick-Chart.....	12
Abbildung 3:	Die Elliot-Wellen-Theorie.....	13
Abbildung 4:	Beispiel eines Bollinger-Bandes	14
Abbildung 5:	Darstellung des Momentum	15
Abbildung 6:	Dichtefunktion einer Standardnormalverteilung.....	32
Abbildung 7:	Darstellung des VaR.....	35
Abbildung 8:	Darstellung des Tracking Error	36
Abbildung 9:	Beispiel einer Performancetabelle.....	38
Abbildung 10:	Darstellung des Maximum Drawdown	39
Abbildung 11:	Übersicht der essentiellen Punkte für eine Karriere als Trader.....	43
Abbildung 12:	Übersicht der einzelnen Abschnitte eines Businessplans.....	45

Abkürzungsverzeichnis

B-2-B	Business to Business
CPR	Cash, Position-Sizing, Risiko
f.	folgende (Seite)
ff.	fortfolgende (Seiten)
KKV	komparativer Konkurrenzvorteil
p.a.	pro anno
SRRI	Synthetic Risk and Reward Indicator
URL	Uniform Resource Locator
USP	Unique Selling Proposition
VaR	Value-at-Risk
Vgl.	Vergleiche

1. Die Einleitung in das Thema

1.1 Eine Definition der Problemstellung

Es gibt viele Dinge von denen Menschen träumen, manchmal sind es Kleinigkeiten, oft aber auch große Wünsche. Ein mit Sicherheit häufiger Wunsch ist eine, in gewissem Ausmaß, berufliche und finanzielle Unabhängigkeit. Gewiss gibt es Menschen die ihrer beruflichen Tätigkeit gerne nachgehen und diese zum Teil auch gleichzeitig als ihr Hobby betrachten, aber der Großteil sieht seine Arbeit vermutlich mehr als Mittel zum Zweck, um Geld zu verdienen und sich einen gewissen Lebensstandard sicherzustellen.

Manch einer sieht seine Unabhängigkeit wahrscheinlich auch in einer selbstständigen Erwerbstätigkeit. Sein eigener Chef zu sein, Entscheidungen, in einem gewissen Rahmen, nach den eigenen Ansichten und Empfindungen treffen zu können und sich in bestimmten Situationen von niemandem etwas vorschreiben oder sagen lassen zu müssen. Mit Sicherheit gibt es noch unzählige andere Gründe warum sich Menschen der selbstständigen Erwerbstätigkeit widmen und ihr eigenes Unternehmen gründen. Geschäftsfelder für eine Unternehmensgründung gibt es viele und die Präferenzen sind hier gewiss sehr unterschiedlich.

Einige Menschen versuchen ihre finanzielle Unabhängigkeit auch über den Finanzmarkt zu erreichen und erkunden dabei das Themengebiet des Tradings.

Definition aus dem Wirtschaftslexikon:¹

„Trader: Händler am Finanzmarkt, im engeren Sinn die Händler, die spekulative Positionen aufbauen.“

Diese Bachelorarbeit befasst sich mit einem Beispiel des oben angeführten Traumes der selbstständigen Erwerbstätigkeit und in diesem Zusammenhang genauer mit der Tätigkeit eines Traders und einer daraus eventuell resultierenden Unternehmensgründung.

¹ Springer Gabler Wirtschaftslexikon

URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/trader.html> [22.07.2012].

1.2 Die Beschreibung der Zielsetzung

Diese Arbeit bietet im ersten Abschnitt des Hauptteils einen tieferen Einblick in das gewählte Themengebiet des Tradings. Der Einblick erläutert die Voraussetzungen die für diese Tätigkeit notwendig sind, welche Einstellungen und Gegebenheiten geschaffen werden müssen, und geht auf diese im Detail ein. Es erfolgt ebenso eine nähere Betrachtung des notwendigen Systems hinter einer Tradingtätigkeit, sowie eine oberflächliche Einführung in die dafür relevanten Punkte. Abschließend wird auf die Chancen und Risiken eingegangen, die sich im Zuge dieser Tätigkeit ergeben können.

Der für die Unternehmensgründung essentielle Businessplan bildet den zweiten Kernthementeil im Hauptteil dieser Arbeit. Hier sollen mittels eines Businessplanes alle essentiell notwendigen Schritte für eine Unternehmensgründung übersichtlich angeführt werden. Nach einer ersten, grob strukturierten Übersicht des Businessplanes zur Einleitung werden die einzelnen Kapitel und Unterpunkte näher beschrieben und erläutert. Abschließend sollen die Vorteile der Erstellung eines Businessplanes verdeutlicht und die für eine Unternehmensgründung als Trader wichtigen Punkte hervorgehoben werden.

Der dritte Abschnitt im Hauptteil dieser Arbeit beschäftigt sich schließlich mit dem überaus wichtigen Thema des Controllings, welches sowohl für ein professionelles Trading, als auch für eine erfolgreiche Unternehmensführung, unverzichtbar ist. Hier werden nach der Beschreibung einiger geeigneter Kennzahlen zur Rentabilitäts- und Risikoüberwachung auch Kennzahlen zur laufenden Konzeptanalyse näher erläutert. Den Abschluss dieses Abschnittes bildet das Thema der Vorsorgeplanung.

Die Schlussbetrachtung dieser Arbeit fasst schließlich die Ergebnisse übersichtlich zusammen, geht auf die Vor- und Nachteile einer selbstständigen Erwerbstätigkeit und auf die Schwerpunkte im Businessplan hinsichtlich einer Unternehmensgründung als Trader näher ein und bildet dazu ein abschließendes Fazit.

1.3 Eine Erläuterung der Bearbeitungsmethode

Durch eine übersichtliche Aufbereitung der einzelnen Themengebiete soll erst ein guter Einblick geschaffen werden. Die Aufbereitung erfolgt über eine Zusammenfassung basierend auf unterschiedlichen Quellen.

Das Themengebiet des Tradings greift das Thema auf und bildet so die Basis der betrachteten Thematik. Es wird ein übersichtlicher Einblick in die Voraussetzungen geschaffen, eine Auswahl von Grundlagen für ein mögliches System vorgestellt sowie mögliche Chancen und Risiken dargelegt.

Anhand einer allgemeinen, näheren Betrachtung eines Businessplans wird das Themengebiet der Unternehmensgründung dargelegt. Die Betrachtung umfasst sowohl die einzelnen Abschnitte als auch die Vorteile eines Businessplans.

Der Abschnitt des Controllings soll einige Möglichkeiten aufweisen, die ein Trader zur Rentabilitäts- und Risikoüberwachung sowie zur laufenden Konzeptanalyse, als auch zur Vorsorgeplanung einsetzen kann.

Die Schlussbetrachtung fügt schließlich die aufbereiteten Themen des Tradings und der Unternehmensgründung zusammen und liefert so einige Schlussfolgerungen aus den gewonnenen Erkenntnissen.

2. Trading als Beruf und der Weg zur Unternehmensgründung

2.1 Der Beruf Trader

2.1.1 Die notwendigen Voraussetzungen

Professionelles und erfolgreiches Trading setzt einen gut durchdachten Trading-Prozess voraus, Klarheit über die eigene Beziehung zu Geld, einen ausführlich ausgearbeiteten Arbeitsplan, ein funktionierendes und flexibles Trading-System sowie das richtige Position-Sizing.²

Um diese Voraussetzungen bereitzustellen, bedarf es fünf wesentlicher Elemente:³

- der Entwicklung der persönlichen Einstellung und Erwartung,
- der Ausarbeitung eines Arbeitsplans,
- der Entwicklung von Trading-Strategien für verschiedene Marktbedingungen,
- der Festlegung der Größe von Handelseinheiten, dem Position-Sizing und
- der Systementwicklung und -verfeinerung.

Die Ausarbeitung dieser fünf Elemente erfolgt in einer ausgeprägten Vorbereitungsphase und sollte vom Trader gründlich durchgeführt und laufend dokumentiert werden. Dies erleichtert eine spätere Überarbeitung und Weiterentwicklung der eigenen Planungen ungemein.

² Vgl. Tharp, Super Trader, 2010, S. 27 f.

³ Vgl. Tharp, 2010, S. 18 – 24.

Entwicklung der persönlichen Einstellung und Erwartung

Die Entwicklung der persönlichen Einstellung und Erwartung ist der erste Punkt und auch ein essentieller Bestandteil unter diesen fünf Elementen. Hier findet eine Bewusstseinsbildung statt, welche eine solide Grundlage für die weiteren Elemente bildet.⁴

Im Detail befasst sich der Trader hier mit folgendem:⁵

- einer ehrlichen Selbsteinschätzung
- der Art des Trader-Typs, in der seine Verhaltensmuster fallen
- dem eigenen Engagement
- dem Spaß und der Motivation die ihm seine Tätigkeit bereitet
- dem Bewusstsein der persönlichen Verantwortung
- den Entschuldigungen und Rechtfertigungen die sein Vorankommen bremsen
- einem Selbstaufbau der Grundhaltung
- den persönlichen Überzeugungen
- dem Bewältigungs- und Lernprozess aus der Überwindung von Hindernissen
- der eigenen Achtsamkeit
- der persönlichen, inneren Interpretation von Ereignissen und Sachverhalten
- dem Prozess der Dissoziation
- dem eigenen Gleichgewicht hinsichtlich Polaritäten
- den persönlichen mentalen Blockaden
- der Motivation bei Rückschlägen
- den eigenen Voraussetzungen zum Glücklich sein
- den individuellen „Vitaminen“ für die Seele
- der eigenen Disziplin
- dem Ausschalten negativer Denkmuster
- der persönlichen Entwicklung und Selbstkontrolle

Kurz gefasst, begibt sich der Trader auf einen psychologischen Exkurs der Selbsterkundung.

⁴ Vgl. Tharp, 2010, S. 26 – 105.

⁵ Vgl. Tharp, 2010, S. 26 – 105.

Ausarbeitung eines Arbeitsplans

Der Arbeitsplan für das Trading stellt im Grunde eine Form eines kleinen Businessplans für die Tätigkeit des Trades dar. Dieser soll die eigentliche Grundidee festhalten und als Grundlage und Hilfe für Entscheidungen dienen.⁶

Im Detail sollte der Arbeitsplan deshalb die folgenden Abschnitte umfassen:⁷

- Details zum eigenen Leitbild und der dahinterstehenden Motivation,
- eine klare Definition der gewünschten Ziele
- die eigenen Überzeugungen hinsichtlich Markt und Trading
- ein übersichtliches Gesamtbild der Weltmärkte sowie der Zusammenhang mit den eigenen Trading-Plänen
- die geplante Trading-Taktik und deren Erwartungswert
- eine Festlegung des Position-Sizing
- die eigenen psychologischen Herausforderungen und Probleme
- eine Konkretisierung der geplanten Tagesabläufe
- die Festlegung eines Fortbildungsplans zur laufenden Entwicklung
- die Definition eines Katastrophenplans und Lösungen zu den einzelnen Szenarien
- eine klare und realistische Übersicht über geplantes Einkommen und Budget
- eine Auflistung aller benötigten Systeme und Tools
- die eigene Einstufung in Business-Systeme
- eine Maßnahmenübersicht zur Fehlervermeidung

Ebenso lassen sich über den Arbeitsplan Auswirkungen von Problemen identifizieren, wie:⁸

- eventuelle persönliche Notlagen oder finanzielle Engpässe
- Reaktionsmöglichkeiten auf unerwartete Marktkatastrophen
- Probleme mit technischer Ausstattung oder benötigten Marktdaten
- einschneidende persönliche Lebensveränderungen
- psychologische Probleme oder Probleme mit der eigenen Disziplin
- Probleme mit dem Broker

⁶ Vgl. Tharp, 2010, S. 108 – 110.

⁷ Vgl. Tharp, 2010, S. 108 ff.

⁸ Vgl. Tharp, 2010, S. 131 – 133.

Entwicklung von Trading-Strategien

Nach der Ausarbeitung des Arbeitsplans müssen die gewonnen Ideen in passende Trading-Strategien umgesetzt werden. Dabei ist darauf zu achten, dass die Trading-Strategien auch zum Trader passen, die gewünschten Ziele damit erreicht werden können und die eigenen Überzeugungen in Hinblick auf Gesamtbild und Märkte sich darin ausreichend wiederfinden.⁹

Unter diesen Aspekten finden unter anderem, folgende Kriterien Berücksichtigung:¹⁰

- die Auswahl und Kombination von Trading-Konzepten
- eine Selektion oder Konzeption von passenden Setups
- diverse Szenarien für den Markteinstieg
- die Festlegung des geplanten Anlageuniversums
- ein Entwurf von Exit-Strategien
- die Wahl des gewünschten Gewinn- und Risikoverhältnisses

Die Entwicklung einer oder mehrerer passender Trading-Strategien ist ein Kernbestandteil, in den sämtliche gewonnene Erfahrungen aus den anderen Bereichen der Vorbereitungsphase einfließen sollen. Wichtig ist dabei, wie eingangs schon erwähnt, dass die ausgewählten Trading-Strategien zum Trader passen. Weshalb in jedem Fall auch folgende Punkte berücksichtigt werden sollten:¹¹

- ein hoher Grad an Verlässlichkeit der Strategie
- der Zeitaufwand die Strategie in der täglichen Praxis umzusetzen
- die Marktsituationen die mit der Strategie abgedeckt werden können
- die Wertpapier-Instrumente die zur Umsetzung der Strategie geeignet sind
- die laufenden Kosten die durch die Strategie entstehen
- das für die Umsetzung der Strategie notwendige Kapital
- die Profitabilität der Strategie nach Abzug aller Kosten

⁹ Vgl. Tharp, 2010, S. 146 – 148.

¹⁰ Vgl. Tharp, 2010, S. 148 – 178.

¹¹ Vgl. Tharp, 2010, S. 146 ff.

Die Festlegung der Größe von Handelseinheiten

Die Festlegung der Größe von Handelseinheiten wird auch als Positionsgrößenbestimmung oder Position-Sizing bezeichnet. Diese ist abhängig von der Qualität der angewandten Trading-Strategie, also der Häufigkeit mit der die Trading-Strategie im Anwendungsfall eine positive Rendite erwirtschaftet.¹²

Eine einfache Form des Position-Sizing wird durch folgende Formel ausgedrückt (dieses Modell wird als CPR-Modell bezeichnet):¹³

$$P = \frac{C}{R}$$

Wobei sich die Parameter wie folgt erklären:¹⁴

- C*: das pro Trade eingesetzte Risiko, in Form eines Prozentsatzes vom gesamtem Trading-Kapital (ausgedrückt in Geldeinheiten)
- P*: die zu investierende Positionsgröße (ausgedrückt in Stückerheiten)
- R*: das gewünschte Risiko pro Stückerheit des gewählten Wertpapiers, welches durch ein Limit bei der Orderplatzierung abgesichert werden sollte (ausgedrückt in Geldeinheiten)

Der Kapitaleinsatz für eine daraus berechnete Positionsgröße ist demnach im Regelfall wesentlich höher als das in dieser Positionsgröße enthaltene (und abgesicherte) Risiko.¹⁵

Der Zweck des Position-Sizing ist kurz gefasst eine Beurteilung und Beschränkung des Risikos um Konzentrationen zu vermeiden und das Verlustrisiko zu begrenzen. Neben dem CPR-Modell, bestehen noch etliche weitere Modelle um ein effizientes Position-Sizing durchzuführen. Einige Probleme sind jedoch in all diesen Modellen vorzufinden, wie zum Beispiel die Tatsache, dass immer nur einzelne Trades betrachtet werden und nicht das Portfolio als Ganzes, wodurch auch eventuelle Korrelationen der einzelnen Trades keine Berücksichtigung finden.¹⁶

¹² Vgl. Tharp, 2010, S. 180 ff.

¹³ Vgl. Tharp, 2010, S. 189 ff.

¹⁴ Vgl. Tharp, 2010, S. 189 ff.

¹⁵ Vgl. Tharp, 2010, S. 189 ff.

¹⁶ Vgl. Tharp, 2010, S. 180 – 205.

Systementwicklung und -verfeinerung

Um das so gewonnene, eigene System immer weiter entwickeln und verfeinern zu können, sollten darüber hinaus einige Grundlagen beachtet werden, wie zum Beispiel, dass:¹⁷

- bei der Entwicklung und Erweiterung von eigenen Trading-Strategien immer darauf geachtet wird, diese so einfach wie möglich zu halten und keine unnötige Komplexität zu erzeugen,
- das eigene System einem ständigen Kontroll-, Verbesserungs- und Entwicklungs-Prozess unterliegt,
- laufend neue Märkte auf die Anwendbarkeit des bereits vorhandenen Systems überprüft werden,
- die Größe der Handelseinheiten laufend kontrolliert und wenn notwendig an neue Situationen angepasst wird.

Fehler sollten nach Möglichkeit vermieden werden, wenn diese aber auftreten, ist es wichtig aus ihnen zu lernen um eine künftige Wiederholung zu verhindern. Häufig auftretende Fehler von Tradern sind unter anderem:¹⁸

- aufgrund von äußeren Einflüssen oder Gefühlen gegen die eigene Strategie zu handeln
- bei einem sich selbst gesetzten Limit nicht auszusteigen
- zu viel Kapital bei einzelnen Trades zu riskieren
- aus emotionalen Gründen zu früh oder zu spät aus einem Trade auszusteigen
- grundsätzlich anhand von emotionalen Reaktionen zu agieren
- die tägliche Routine nicht zu befolgen
- zu viele Trades einzugehen und so den Überblick zu verlieren
- ein System beizubehalten, obwohl sich die äußeren Umstände geändert haben
- keine im Vorhinein festgelegten Ausstiegspunkte zu bestimmen
- den Überblick über das eigene Trading-System zu verlieren

Es gibt demnach etliche Möglichkeiten Fehler zu begehen, weshalb viele angehende Trader auch schnell den Mut verlieren und ihre Tätigkeit einstellen.¹⁹

¹⁷ Vgl. Tharp, 2010, S. 208 ff.

¹⁸ Vgl. Tharp, 2010, S. 217 ff.

¹⁹ Vgl. Tharp, 2010, S. 208 ff.

2.1.2 Ein gut durchdachtes System

Wie schon im vorhergehenden Kapitel kurz erwähnt, ist die Anpassung oder Entwicklung und laufende Verbesserung von passenden Trading-Strategien ein essentieller Bestandteil sowohl der Vorbereitung als auch des täglichen Ablaufs. Aus diesem Grund wird das Thema hier nochmals aufgegriffen und in einer höheren Detailstufe betrachtet.

Da es viele Trading-Konzepte und unzählige Kombinationen gibt diese anzuwenden, beschränkt sich diese Betrachtung auf eine Auswahl von bekannten und weit verbreiteten technischen Analysetechniken und Theorien, wie:

- Balkencharts
- Candlestick-Charts
- die Elliot-Wellen-Theorie
- Kanäle, Trendlinien und Bollinger Bänder
- Momentum

Mit der Hilfe von technischen Analyseansätzen und Theorien lassen sich ganze Trading-Systeme entwerfen. Ein vollständiges System besteht dabei aus:²⁰

- festgelegten Rahmenbedingungen,
- möglichen Einstiegssignalen,
- einer Absicherung durch festgelegte Stopp-Szenarien,
- definierten Ausstiegsmethoden zur Gewinnmitnahme und
- einer Berechnungsmethode zur Positionsgrößenbestimmung als Risikobegrenzung.

²⁰ Vgl. Tharp/June, Beruf: Trader, 2007, S. 342.

Balkencharts

Eine häufige Form der Darstellung von Charts basiert auf Balkendiagrammen. Diese haben den Vorteil gegenüber Liniendiagrammen, dass sie nicht nur die börsentäglichen Schlusskurse, sondern zusätzlich auch die täglichen Höchst- und Tiefststände visualisieren (siehe Abbildung 1).²¹

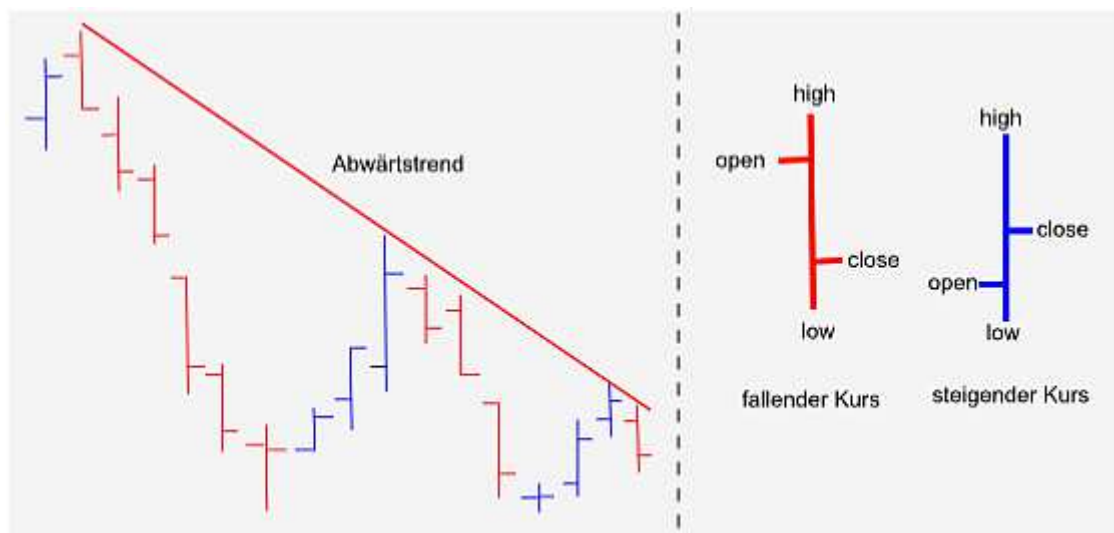


Abbildung 1: Balkenchart²²

Über eine Vielzahl von bestimmten Mustern und unter Berücksichtigung anderer Faktoren lassen sich so aus den Balkencharts Rückschlüsse auf einen möglichen zukünftigen Kursverlauf ableiten.²³

²¹ Vgl. Steiner/Bruns, Wertpapiermanagement, 2007, S. 274.

²² Quelle: Auszug einer Abbildung des Chartanalysen Square
URL: <http://www.chartanalysen-square.de/charttypen/balkenchart.html> [22.07.2012].

²³ Vgl. Hill/Pruitt/Hill, Der ultimative Trading-Guide, 2005, S. 59 ff.

Candlestick-Charts

Eine noch aussagekräftigere Darstellung bieten Candlestick- oder Kerzen-Charts. Diese erweitern die Informationen der Balkendiagramme noch um Eröffnungs- und Schlusskurs des betrachteten Wertpapiers (siehe Abbildung 2).²⁴

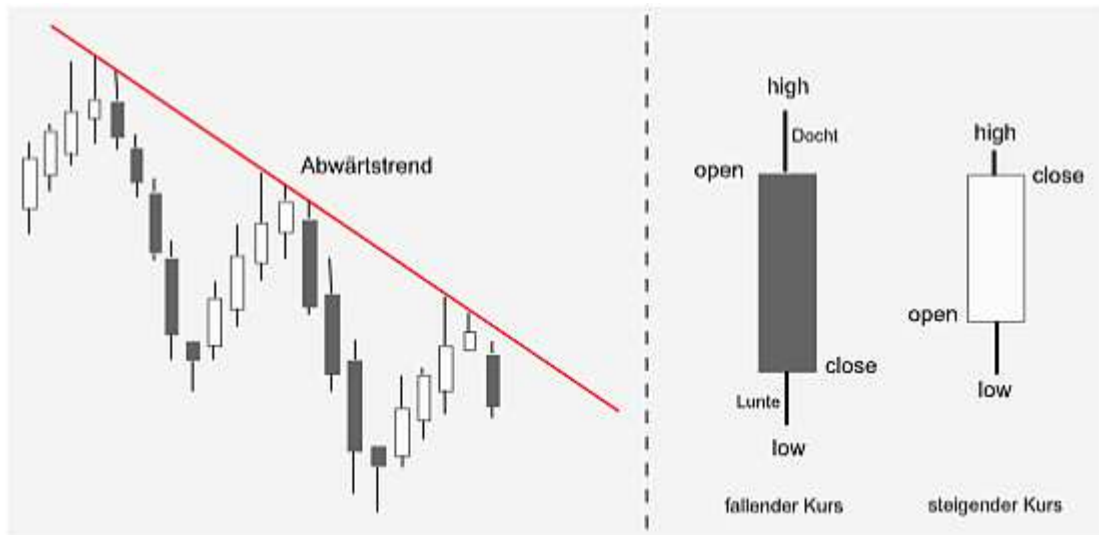


Abbildung 2: Candlestick-Chart²⁵

Die Höchst- und Tiefststände werden bei den Candlestick-Charts gemeinhin auch als Docht (Ausschlag bis zum Höchstkurs) und Lunte (Ausschlag bis zum Tiefstkurs) bezeichnet.²⁶

Als Analyseinstrumentarium sind Candlestick-Charts noch vielseitiger als Balkencharts und werden als Charttechnik zur Erkennung von beginnenden Auf- und Abwärtstrends angewandt.²⁷

²⁴ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 276 f.

²⁵ Quelle: Auszug einer Abbildung des Chartanalysen Square

URL: <http://www.chartanalysen-square.de/charttypen/kerzenchart.html> [22.07.2012].

²⁶ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 276 f.

²⁷ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 276 f.

Die Elliot-Wellen-Theorie

Das Konzept der Elliot-Wellen-Theorie basiert, wie auch die Theorie der Fibanocci-Zahlen, auf empirisch beobachtbaren, wiederkehrenden Verlaufsmustern an Finanzmärkten.²⁸

Der Elliot-Wellen-Theorie zufolge besteht ein Zyklus aus acht Wellen, fünf Impulswellen und drei darauf folgenden Korrekturwellen (siehe Abbildung 3).²⁹

Die fünf Impulswellen in diesem Zyklus setzen sich bei einem Haussezyklus aus drei aufwärts und zwei abwärts gerichteten Wellen zusammen.³⁰

Die drei Korrekturwellen hingegen bestehen im bereits aufgegriffenen Beispiel eines Haussezyklus aus zwei abwärts gerichteten Wellen und einer aufwärts gerichteten Welle.³¹

Bei einem Baissezyklus verlaufen die acht Wellen ident, allerdings gegengleich gerichtet.³²

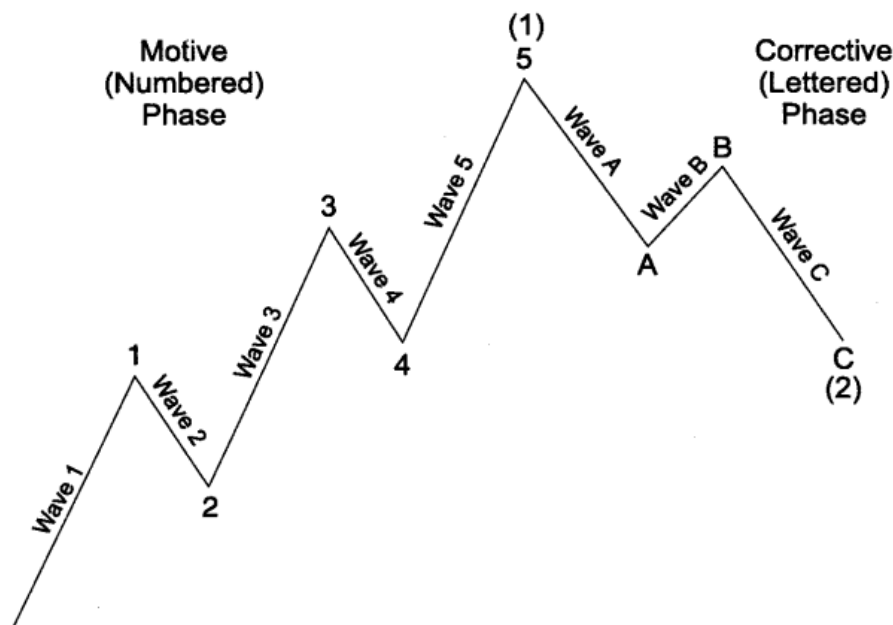


Abbildung 3: Die Elliot-Wellen-Theorie³³

Für die Verwendung in einer Anlagestrategie entscheidend, ist die Erkennung des Gesamtzyklus eines Marktes und des aktuellen Stadiums in dem sich dieser befindet.³⁴

²⁸ Vgl. Prechter/Frost, Das Elliot-Wellen-Prinzip, 2003, S. 23 ff.

²⁹ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 281 f.

³⁰ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 281 f.

³¹ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 281 f.

³² Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 281 f.

³³ Quelle: Prechter/Frost, 2003, S. 28.

³⁴ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 281 f.

Kanäle, Trendlinien und Bollinger Bänder

Kanäle und Trendlinien werden, wie auch der gleitende Durchschnitt oder Widerstands- und Unterstützungslinien, als Instrument zur Ermittlung eines vorliegenden Kurstrends genutzt.³⁵

Der Vorteil für den Trader liegt in einer frühzeitigen Erkennung eines Trends und in einer besseren Beurteilungsmöglichkeit ob demnach ein Wertpapier über- oder unterbewertet ist.³⁶

Bollinger Bänder umhüllen den Kursverlauf eines Wertpapiers mit einer Bandbreite nach oben und nach unten, innerhalb dieser sich der Kurs in der Regel bewegt. Mit Hilfe von Volatilität und Normalverteilung errechnet sich die Bandbreite, auf Basis der 20-Tage-Durchschnittslinie (siehe Abbildung 4).³⁷



Abbildung 4: Beispiel eines Bollinger-Bandes³⁸

Der Vorteil für den Trader bei der Verwendung von Bollinger Bändern liegt in der Interpretationsmöglichkeit von vorherrschenden Trends als auch in der Erkennung von Anzeichen für einen bevorstehenden Ausbruch oder einer Trendumkehr.³⁹

³⁵ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 285 f.

³⁶ Vgl. Hill/Pruitt/Hill, 2005, S. 103 ff.

³⁷ Vgl. Wailand/Fembek, Traden wie die Börsenprofis, 2008, S. 94 f.

³⁸ Quelle: erstelltes Beispiel eines Bollinger-Bandes anhand des DAX auf aktien-portal.at

URL: <http://aktien-portal.at/showcompany.html?id=222&sm=Index&sub=teccharts&s=DAX> [22.07.2012].

³⁹ Vgl. Wailand/Fembek, 2008, S. 94 f.

Momentum

Das Momentum ist eine Kennzahl zur Beurteilung des Trends eines Wertpapiers. Gemessen wird die Kraft eines Kurszyklus durch Betrachtung der Zuwächse anhand der Wertpapierkurse. Besteht ein Kurszuwachs, spricht man von einem positiven Momentum, bei Kursrückgängen wird von einem negativen Momentum gesprochen. Ein Momentum von 0 stellt einen unveränderten beziehungsweise gleichbleibenden Wertpapierkurs dar.⁴⁰



Abbildung 5: Darstellung des Momentum⁴¹

Anwendung findet das Momentum in der Regel als frühzeitiger Indikator zur Erkennung von Trendwenden.⁴²

⁴⁰ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 283 ff.

⁴¹ Quelle: erstelltes Beispiel des Momentum anhand des ATX auf aktien-portal.at
URL: <http://aktien-portal.at/showcompany.html?sub=teccharts&id=85&sm=Index&fa=ATX> [22.07.2012].

⁴² Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 283 ff.

2.1.3 Die Chancen und Risiken

Wie sich vielleicht aus dem bisher Betrachteten schon ableiten lässt, kann der Beruf des Traders sowohl große Chancen, als auch große Risiken mit sich bringen. Was die Risiken betrifft, können diese, zumindest teilweise, vermieden oder abgesichert werden, ein gewisses Maß an Restrisiko bringt der Beruf jedoch immer mit sich.

Die Möglichkeiten und Chancen sind, wie bei anderen selbstständig Erwerbstätigen auch, nahezu unbegrenzt, müssen jedoch auch genutzt und in den meisten Fällen hart erarbeitet werden.

Aspekte die in jedem Fall Beachtung finden sollten, da sie sowohl Chancen als auch Risiken mit sich bringen können, sind unter anderem:⁴³

Keine Führungskraft

Vermutlich sehen viele die sich mit dem Gedanken einer selbstständigen Erwerbstätigkeit beschäftigen die Tatsache, dass sie dann keiner Führungskraft mehr unterstellt sind, als positiven Aspekt, vielleicht sogar als einen der Hauptgründe. Sich frei entfalten und selbst entscheiden zu können ist durchaus etwas Positives. Anders betrachtet bringt dies jedoch auch einige negative Punkte mit sich. Schwerwiegende Entscheidungen alleine treffen zu müssen, fehlende Motivation durch Lob und Zuspruch und ein fehlendes Maß an Kontrolle führen schnell dazu, dass ein Trader überfordert, unmotiviert oder unstrukturiert wird.⁴⁴

Keine Kollegen

Gewisse Eigenheiten und Charakterzüge eines Menschen führen manchmal dazu, dass man sich mit diesem nicht besonders gut versteht, oder sogar eine ausgeprägte Abneigung entwickelt. Im täglichen Berufsleben als Angestellter muss man sich mit solchen Tatsachen oft abfinden und dennoch auf einer sachlichen Ebene zusammenarbeiten. Als Trader ist man in der Regel von solchen Problemen verschont. Andererseits sind es oft auch die guten Gemeinschaften oder Freundschaften im beruflichen Umfeld, die einem Angestellten Motivation und Rückhalt bieten. Soziale Kontakte wie auch ständige Gesellschaft und die Möglichkeit sich auszutauschen sind ein nicht zu unterschätzendes Bedürfnis.⁴⁵

⁴³ Vgl. Vittner, Das Trader-Coaching, 2010, S. 267 ff.

⁴⁴ Vgl. Vittner, 2010, S. 268 – 270.

⁴⁵ Vgl. Vittner, 2010, S. 270f.

Keine Termine oder Projekte

Als Angestellter kennt man in den meisten Fällen die Probleme die volle Terminkalender, unzählige Meetings und Besprechungen sowie Geschäftstermine und Projektsitzungen mit sich bringen. Dafür genießt man jedoch den Anspruch eines gesetzlich vorgeschriebenen und bezahlten Urlaubs und oft auch der Möglichkeit sich die Arbeitszeit hinsichtlich wichtiger privater Termine und Erledigungen flexibel einteilen zu können. Ein Trader hat in dieser Hinsicht weder Terminsorgen noch Zeitdruck dafür aber auch keinen Anspruch auf bezahlten Urlaub. Je nach Trading-Strategie verlangen Finanzmärkte mitunter den ganzen Tag die volle Aufmerksamkeit des Traders und bieten dabei nur wenig Möglichkeit das Privatleben entsprechend zu berücksichtigen.⁴⁶

Keine finanzielle Abhängigkeit

Als Angestellter das Gefühl zu haben fair entlohnt zu werden ist wohl eher selten. Die steuerliche Belastung ist hoch und die Entwicklungsmöglichkeiten hinsichtlich des künftigen Gehaltes meist sehr eingeschränkt. Als Trader bleibt die steuerliche Belastung zwar bestehen, allerdings besteht keine Einschränkung mehr bezüglich der Entwicklungsmöglichkeit. Der Trader erzielt seine Ergebnisse selbst und verdient das was er erwirtschaftet. Die Vorzüge eines Angestellten im Urlaub oder auch im Krankenstand das übliche Gehalt weiter zu beziehen, genießt ein Trader jedoch nicht.⁴⁷

⁴⁶ Vgl. Vittner, 2010, S. 271 – 273.

⁴⁷ Vgl. Vittner, 2010, S. 273 – 275.

2.2 Der Businessplan

2.2.1 Eine Einführung in den Businessplan

Ein strukturierter und gut durchdachter Businessplan stellt eine solide Grundlage für jede Unternehmensgründung dar. Dieser hilft die geplante Geschäftsidee in eine übersichtliche Form zu bringen und so eventuelle Risiken und Abhängigkeiten früh und deutlich zu erkennen. Ebenso bietet er sich an um Kapitalgebern oder Kooperationspartnern einen Einblick in das geplante Vorhaben zu ermöglichen.⁴⁸

Der Aufbau eines Businessplans sollte die folgenden Punkte aufweisen und diese je nach Bedarf in der notwendigen Detailstufe ausführen:⁴⁹

- Zusammenfassung (Executive Summary)
- Produkt- und Unternehmensidee
- Management- oder Gründerteam
- Markt und Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb
- Unternehmensform
- Finanzplanung
- Risikobewertung und Alternativszenarien

In vielen Fällen ist es auch sinnvoll den Businessplan um einen Ablaufplan zu ergänzen, um so die geplanten Einzelschritte und deren Reihenfolge konkret und übersichtlich darzustellen und den geplanten Ablauf besser überwachen zu können.⁵⁰

⁴⁸ Vgl. Singler, Businessplan, 2011, S. 5 ff.

⁴⁹ Vgl. Singler, 2011, S. 14 f.

⁵⁰ Vgl. Singler, 2011, S. 15.

2.2.2 Die nähere Betrachtung der einzelnen Abschnitte

Zusammenfassung (Executive Summary)

Die Zusammenfassung oder Executive Summary stellt als einleitender Abschnitt alle relevanten Informationen sämtlicher Abschnitte des Businessplanes in kurzer und übersichtlicher Form zusammenfassend dar.

Aufgabe der Zusammenfassung ist es die geplante Geschäftsidee möglichen Kapitalgebern oder Geschäftspartnern in groben Zügen näher zu bringen und diese von der Geschäftsidee zu überzeugen. Die Geschäftsidee erhält dadurch auch eine Art Visitenkarte.⁵¹

Dieser Abschnitt umfasst deshalb die folgenden Punkte und erläutert diese in kurzer und einfach gehaltener Form so klar wie möglich:⁵²

- Beschreibung der Produkt- und Geschäftsidee
- maßgebliche Erfolgsfaktoren
- wesentliche Risikofaktoren
- die geplanten quantitativen Ziele

Neben der näheren Ausführung der oben angeführten, essentiellen Punkte soll dieses Kapitel des Businessplanes auch klären:⁵³

- welcher Markt als Zielumgebung für das künftige Unternehmen ausgewählt wurde,
- welche Erfahrungen von einem selbst, dem Gründungsteam, oder von Geschäftspartnern eingebracht werden können,
- wie hoch der Kapitalaufwand für das geplante Vorhaben der Unternehmensgründung geschätzt wird,
- welche Ziele bezüglich Umsatz, Marktanteil und künftigem Wachstum gesetzt wurden,
- wie die geplanten Ziele erreicht werden können,
- welche Konkurrenzvorteile bestehen, und
- welche Risiken in der geplanten Umsetzung auftreten können.

⁵¹ Vgl. Singler, 2011, S. 34.

⁵² Vgl. Nagl, Der Businessplan, 2011, S. 19 f.

⁵³ Vgl. Singler, 2011, S. 35.

Produkt- und Unternehmensidee

Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Unternehmen ist eine Produkt- oder Dienstleistungs-idee. Diese sollte nach Möglichkeit einen komparativen Konkurrenzvorteil (kurz KKV)⁵⁴ bieten um dem eigenen Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Marktmittstreitern zu erbringen.⁵⁵

Dieser Abschnitt des Businessplans soll die Dienstleistungs- oder Produktidee detailliert beschreiben, auf den komparativen Konkurrenzvorteil eingehen, diesen klar hervorheben und diesbezüglich nach Möglichkeit auch die aktuelle Situation der Konkurrenz näher erläutern. Ebenso soll in diesem Abschnitt näher auf Fertigung, Produktion oder Dienstleistungserstellung eingegangen werden um die Herstellungskosten zu ermitteln.⁵⁶

Dazu empfiehlt sich eine Gliederung dieses Kapitels in folgende Unterabschnitte:⁵⁷

- Beschreibung der Dienstleistungs- oder Produktidee
- Erläuterung des komparativen Konkurrenzvorteils
- Ermittlung der Herstellungskosten

Die Entwicklung einer innovativen Dienstleistungs- oder Produktidee stellt ohne eine erfolgreiche Umsetzung noch keinen greifbaren Sachwert dar. Die Beschreibung der Dienstleistungs- oder Produktidee sollte deshalb die Innovation besonders hervorheben. Diese kann das Produkt selbst, eine spezielle Zusammenstellung von Produkteigenschaften und Dienstleistungen, aber auch der Zeitpunkt oder Zeitrahmen in dem die Dienstleistung erbracht wird, sein. Die Situation sollte auch aus der Sicht des zukünftigen Kunden betrachtet werden, welches Problem oder Bedürfnis hat dieser zur Zeit, wie wird dieses gelöst oder gedeckt und welcher Vorteil entsteht durch die neue Dienstleistungs- oder Produktidee für den Kunden.⁵⁸

Der aktuelle Entwicklungsstand des Vorhabens sollte in diesem Kapitel ebenso beschrieben werden, wie spätere Weiterentwicklungsmöglichkeiten und eventuelle Einsatzmöglichkeiten in anderen Märkten oder Anwendungsbereichen. Eine Visualisierung kann hier zum Beispiel durch Zeichnungen, Entwürfe, Pläne, Fotos oder Schaubilder erfolgen.⁵⁹

⁵⁴ Vgl. Vollert, Marketing, 2006, S. 3 ff.

⁵⁵ Vgl. Singler, 2011, S. 36.

⁵⁶ Vgl. Lutz, Businessplan, 2010, S. 106 – 108.

⁵⁷ Vgl. Singler, 2011, S. 36.

⁵⁸ Vgl. Singler, 2011, S. 36 f.

⁵⁹ Vgl. Singler, 2011, S. 36 ff.

Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen sind näher zu erläutern, werden für die Markteinführung spezielle Zulassungen, Patente oder Lizenzen benötigt, sollten diese explizit angeführt werden.⁶⁰

Die Erläuterung des komparativen Konkurrenzvorteils ist ein wichtiger Teilbereich in diesem Abschnitt. Durch eine Gegenüberstellung von Produkteigenschaften und Anforderungen sowie den Erwartungen des Kunden kann Klarheit bezüglich Stärken und Schwächen der Dienstleistungs- oder Produktidee geschaffen werden. Vor- und Nachteile im Vergleich zur Konkurrenz können durch diese Gegenüberstellung ebenfalls verdeutlicht werden.⁶¹

Ist der komparative Konkurrenzvorteil klar definiert, sollte aus diesem, wenn möglich, eine Unique Selling Proposition (kurz USP) geschaffen werden. Die Unique Selling Proposition soll als einzigartiges Verkaufsversprechen dem Kunden die Vorteile und eventuellen Zusatznutzen der Dienstleistungs- oder Produktidee prägnant vermitteln.⁶²

Das Kapitel der Ermittlung der Herstellkosten zeigt im Zuge des Businessplanes erstmalig im Detail auf, ob die Dienstleistungs- oder Produktidee auch gewinnbringend umgesetzt werden kann. Dazu sind in diesem Kapitel folgende Punkte zu thematisieren und kalkulieren:⁶³

- geplante Qualität des Produktes oder der Dienstleistung
- Produktionskapazität, Personalbedarf, Fixkosten und variable Kosten
- Gründungs- und Anlaufkosten
- Besonderheiten und Abhängigkeiten bei Lieferanten
- Umweltschutz und behördliche Auflagen
- geplanter Unternehmensstandort
- Logistik, Lager und Vertrieb
- geplantes Servicekonzept
- notwendige Mitarbeiterqualifikationen
- mögliche Methoden der Qualitätssicherung

⁶⁰ Vgl. Singler, 2011, S. 38.

⁶¹ Vgl. Singler, 2011, S. 40 f.

⁶² Vgl. Lutz, 2010, S 116 – 119.

⁶³ Vgl. Singler, 2011, S. 42 ff.

Management- oder Gründerteam

Einen essentiellen Baustein für ein erfolgreiches Unternehmen bildet ein kompetentes Managementteam. Dieser Abschnitt geht näher auf die einzelnen, geplanten Personen und deren Qualifikationen für die jeweilige Managementstelle ein. Zur besseren Übersicht empfiehlt sich zusätzlich ein ausführlicher Lebenslauf für jedes Management-Teammitglied. Auch auf mögliche Defizite sollte hier eingegangen werden um diese näher zu definieren und einen Lösungsplan für diese auszuarbeiten und anzuführen.⁶⁴

Übersichtlich dargestellt sollen so für jedes Managementmitglied die folgenden Punkte ausgearbeitet werden:⁶⁵

- schulische Bildung
- berufliche Bildung
- bisheriger beruflicher Werdegang
- Branchenkenntnisse
- kaufmännische Ausbildung und Erfahrung
- relevante Zusatzqualifikationen
- eventuelle Defizite (inklusive Lösungsvorschlag)
- Abhängigkeiten des Unternehmens bei Schlüsselqualifikationen

Die Aufgabenverteilung der einzelnen Teammitglieder kann einfach in Form eines Organigramms dargestellt werden, in diesem sollten auch ausgelagerte Tätigkeiten Berücksichtigung finden, wie zum Beispiel der Einsatz eines Steuerberaters.⁶⁶

⁶⁴ Vgl. Nagl, 2011, S. 62 f.

⁶⁵ Vgl. Singler, 2011, S. 47 ff.

⁶⁶ Vgl. Singler, 2011, S. 51.

Markt und Wettbewerb

Eine ausgeprägte Markt-, Konkurrenz- und Kundenanalyse ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Unverzichtbare Informationen können über diesen Weg zusammengetragen werden und das geplante Unternehmenskonzept positiv beeinflussen.⁶⁷

Die Markt- und Branchenanalyse gibt Aufschluss über die Markt- und Branchengröße als auch über das mögliche Marktwachstum. Um diese Analyse durchzuführen empfehlen sich folgende Informationsquellen:⁶⁸

- das Internet
- Analysen von Banken
- behördliche Auskünfte zum Beispiel vom Statistischen Bundesamt
- Fachzeitschriften
- Marktstudien von professionellen Marktforschungsinstituten
- Kammern und Verbände
- Branchenverzeichnisse
- eigene Markterhebungen

Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die Zahlen mit einer zweiten Quelle geprüft oder nachvollzogen werden können, Schätzungen möglichst einfach gehalten werden, für unbekannte Werte Ersatzgrößen herangezogen werden können und die Plausibilität der Ergebnisse stets gegeben ist.⁶⁹

Ergibt sich bei der Analyse ein zu großer oder zu komplexer Markt empfiehlt sich eine Unterteilung des Marktes in kleinere Einheiten, diese können zum Beispiel unter folgende Kriterien gegliedert werden:⁷⁰

- Landesgrenzen und Bevölkerungsdichte
- Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, soziale Schicht
- Produktgebrauch und Preisverhalten

⁶⁷ Vgl. Lutz, 2010, S. 113 – 116.

⁶⁸ Vgl. Singler, 2011, S. 53 f.

⁶⁹ Vgl. Singler, 2011, S. 55.

⁷⁰ Vgl. Paxmann, Der unternehmensinterne Businessplan, 2010, S. 154 ff.

Im Business to Business (kurz B-2-B) Marktumfeld ergeben andere Kriterien in der Regel ein aussagekräftigeres Ergebnis:⁷¹

- Firmengröße nach Umsatz oder Anzahl der Mitarbeiter
- Einkaufsverhalten bezüglich Bestellgröße und Häufigkeit

Die Konkurrenzanalyse soll sämtliche direkte und indirekte Wettbewerbsprodukte umfassen und näher erforschen. Für die Bewertung der Konkurrenz bietet sich ein Kriterienkatalog an. Eine Gliederung kann zum Beispiel nach den Kriterien:

- Umsatz,
- Absatz,
- Marktanteil,
- Produktpalette,
- Serviceleistungen und
- Vertriebskanäle erfolgen.

Eine Veranschaulichung der Ergebnisse erfolgt optimal über eine tabellarische Darstellung. Ebenfalls Berücksichtigung sollten eventuelle Markteintrittsbarrieren und Möglichkeiten zu deren Überwindung finden.⁷²

Nach der detaillierten Analyse von Markt und Konkurrenz ergibt sich ein klareres Bild des Umfeldes auf dessen Basis die Kunden- und Zielgruppenanalyse stattfinden kann. Die gewünschten Kundengruppen als auch deren Nutzenversprechen sollen hier näher betrachtet und analysiert werden. Auf diesen Ergebnissen kann dann aufbauend eine Einschätzung in konkreten Größen wie Marktanteil, Umsatz oder Absatz getroffen werden. Neben den regulären Marktchancen sollten aber auch andere wahrscheinliche Szenarien und deren Auswirkungen berücksichtigt werden.⁷³

Wurden des Weiteren schon Erfahrungen in der Praxis gesammelt, zum Beispiel über Test- oder Pilotkunden kann das dadurch erlangte Feedback hier ebenfalls einfließen.⁷⁴

⁷¹ Vgl. Singler, 2011, S. 56.

⁷² Vgl. Singler, 2011, S. 56 f.

⁷³ Vgl. Nagl, 2011, S. 23 ff.

⁷⁴ Vgl. Singler, 2011, S. 58.

Marketing und Vertrieb

Die Hauptaufgabe von Marketing und Vertrieb besteht darin, die Kundenbedürfnisse zu erkennen und diese mit einem passenden Angebot zu erfüllen, oder aber auch noch nicht bestehende Bedürfnisse des Kunden zu wecken. Dieser Abschnitt ist somit einer der zentralen Bestandteile des Businessplanes. Die in den vorhergehenden Kapiteln erlangten Erkenntnisse sollen in diesem Kapitel in jedem Fall einfließen.⁷⁵

Um sich erfolgreich in einem bestehenden Markt mit festen Strukturen zu integrieren, oder diese Strukturen sogar aufzubrechen bedarf es in der Markteintrittsphase einer besonderen Strategie. Diese Markteintrittsstrategie soll darstellen, wie das Unternehmen, das Produkt, oder die Dienstleistung in den Markt eingeführt und dort etabliert werden kann. Kritische Erfolgsfaktoren wie Produktionskostenvorteile bei Massenproduktion oder eventuell notwendige renommierte Pilotkunden bei komplexen Dienstleistungen müssen hier Berücksichtigung finden.⁷⁶

Im Anschluss legt die Marketingstrategie fest, wie die langfristige Ausrichtung des Angebotes definiert werden soll. Die Basis dafür bilden die im vorigen Kapitel gewonnenen Erkenntnisse der Markt- und Wettbewerbsanalyse. Aus dem Abschnitt der Marketingstrategie sollen eine marktbezogene Abschöpfungs- oder Penetrationsstrategie und deren Auswirkung auf Kunden und Wettbewerber klar hervorgehen.⁷⁷

Nach Formulierung der Marketingstrategie werden abschließend im Marketing-Mix auf deren Basis konkrete und detaillierte Aussagen zu folgenden Punkten getroffen:⁷⁸

- zum Produkt oder zur Dienstleistung
- zum Preis
- zum Vertrieb
- zur Werbung

⁷⁵ Vgl. Singler, 2011, S. 61.

⁷⁶ Vgl. Lutz, 2010, S. 119 – 121.

⁷⁷ Vgl. Singler, 2011, S. 63 f.

⁷⁸ Vgl. Oehlrich, Betriebswirtschaftslehre, 2010, S. 126 ff.

Unternehmensform

Dieser Abschnitt des Businessplanes beschäftigt sich mit der Planung rund um die Unternehmensform, genauer mit der Planung des Firmennamens, der Rechtsform und der Gesellschafterstruktur.⁷⁹

Die Wahl des Firmennamens muss mit Bedacht erfolgen, eine spätere Änderung ist in jedem Fall mit Kosten verbunden und kann des Weiteren die Marktablierung erheblich erschweren oder bremsen. Zusätzlich sollten noch folgende Aspekte beachtet werden:⁸⁰

- mögliche Deckung von Firmenname und Produktname, für eine einprägsamere und weniger werbeintensive Wiedererkennung
- rechtlicher Schutz von Name und Logo
- Verfügbarkeit des entsprechenden Domainnamens im Internet
- Namensbedeutung in anderen Sprachen, besonders bei international tätigen Unternehmen
- passende Namenswahl zum Produkt

Die Wahl der Rechtsform ist ebenfalls von zentraler Bedeutung, da diese unter anderem auch die Haftung der einzelnen Gesellschafter festlegt. In der Auswahl der Rechtsform sollten deshalb folgende Kriterien Beachtung finden:⁸¹

- Haftung und Entscheidungsrecht
- Gewinn- und Verlustbeteiligung sowie Entnahmerecht
- Finanzierungsmöglichkeiten und Flexibilität von Beteiligungsverhältnissen
- Steuerbelastung
- gesetzliche Vorschriften
- finanzielle Aufwendungen

Nach Wahl der Rechtsform und ausführlicher Begründung der getroffenen Entscheidung empfiehlt es sich auch näher auf die geplante Gesellschafterstruktur in dieser Rechtsform und die genaue Verteilung der Gesellschafteranteile einzugehen.⁸²

⁷⁹ Vgl. Nagl, 2011, S. 21 f.

⁸⁰ Vgl. Singler, 2011, S. 80 f.

⁸¹ Vgl. Oehrich, 2010, S. 167 ff.

⁸² Vgl. Singler, 2011, S. 81.

Finanzplanung

Das Kapitel der Finanzplanung dient zur Ausarbeitung und Darstellung einer langfristigen Rentabilität der geplanten Geschäftsidee. Die in den vorhergehenden Abschnitten getroffenen Annahmen und Planungen werden hier in Konkrete Zahlen umgewandelt. Der Planungshorizont sollte dabei mindestens die ersten drei Jahre abdecken und folgende Punkte umfassen:⁸³

- Sammlung und Ergänzung von relevanten Daten
- Investitions- und Personalplanung
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Liquiditätsplanung
- Kapitalbedarfsplanung
- Planbilanz

Die Sammlung von relevanten Daten aus den bisher ausgearbeiteten Kapiteln und die entsprechende Kontrolle und Ergänzung stellt die Basis für die Finanzplanung zur Verfügung.⁸⁴

Die Investitions- und Personalplanung zeigt eine Aufstellung der wichtigsten einmaligen und laufenden Kostenpositionen sowie deren Berechnungsgrundlage und -methodik.⁸⁵

Die anhand der angenommen Kenngrößen getroffenen Berechnungen stellen in einer prognostizierten Gewinn- und Verlustrechnung den erwarteten Jahresüberschuss dar.⁸⁶

Die hier erstellte Liquiditätsplanung soll dann die benötigten Zahlungsreserven im Planungszeitraum sicherstellen und Liquiditätsengpässe oder gar Zahlungsunfähigkeit vermeiden.⁸⁷

Der Kapitalbedarf bietet darüber hinaus eine Übersicht der benötigten Mittel für die einzelnen Jahre, ohne jedoch näher auf die Mittelherkunft einzugehen.⁸⁸

Die abschließende jährliche Planbilanz über den Planungszeitraum gründet die Basis für die Ermittlung von Kennzahlen, wie zum Beispiel Eigen- oder Fremdkapitalquote beziehungsweise Eigen- oder Fremdkapitalrentabilität.⁸⁹

⁸³ Vgl. Singler, 2011, S. 83 ff.

⁸⁴ Vgl. Singler, 2011, S. 83 ff.

⁸⁵ Vgl. Lutz, 2010, S. 136 ff.

⁸⁶ Vgl. Singler, 2011, S. 83 ff.

⁸⁷ Vgl. Singler, 2011, S. 83 ff.

⁸⁸ Vgl. Paxmann, 2010, S. 218 ff.

⁸⁹ Vgl. Singler, 2011, S. 83 ff.

Risikobewertung und Alternativszenarien

Die Umsetzung einer Geschäftsidee birgt immer Risiken, ob diese im Unternehmen selbst entstehen oder von außen auf dieses einwirken. Dieser Abschnitt des Businessplanes setzt sich mit den möglichen Risiken auseinander und sollte dafür auch bestimmte Szenarien der Gegenmaßnahmen bereitstellen.⁹⁰

Risiken im Unternehmen können zum Beispiel folgende Szenarien darstellen:⁹¹

- Produktions- oder Fertigstellungsverzögerungen
- Budgetüberschreitungen, beispielsweise im Marketing
- Mitarbeiterausfall an einer Schlüsselposition

Marktseitige Risiken könnten etwa folgende sein:⁹²

- Konjunkturunbruch im Absatz
- Lieferprobleme oder radikale Preisänderungen bei Rohstoffen
- behördliche Hindernisse oder Verzögerungen bei Produktzulassungen
- größere Zahlungsausfälle von Kunden
- Auflösung von Vertriebs- oder Lieferantenpartnerschaften
- Wechselkurse bei Importen aus dem Ausland

⁹⁰ Vgl. Singler, 2011, S. 97.

⁹¹ Vgl. Nagl, 2011, S. 68 – 70.

⁹² Vgl. Singler, 2011, S. 97 ff.

2.2.3 Vorteile und Fazit des Businessplans

Die Erstellung eines gut ausgearbeiteten Businessplans ist demnach mit einigem Aufwand verbunden, bringt dafür aber essentielle Erkenntnisse und Vorteile mit sich und kann darüber hinaus auch als Grundlage für weitere Planungen dienen, wie zum Beispiel als:⁹³

- Grundlage bei der Überzeugung Anderer,
- Voraussetzung für eine Kapitalbeschaffung,
- Ausgangspunkt für ein Controllingsystem,
- Basis für eine systematische Vorgehensweise,
- übersichtlicher Gesamtüberblick des geplanten Vorhabens,
- erhebliche Steigerung der Erfolgsaussichten,
- bessere Beurteilungsmöglichkeit von Risiken,
- Aufdeckungsmöglichkeit von Abhängigkeiten.

Im eingangs dieser Arbeit angeführten Beispiel einer Unternehmensgründung als Trader konzentriert sich der Businessplan in den einzelnen Abschnitten zum Teil auf andere Schwerpunkte als er dies bei einem produzierenden Unternehmen tun würde. Daraus ergibt sich eine Konzentration auf folgende Abschnitte:

- Produkt- und Unternehmensidee
- Management- oder Gründerteam
- Unternehmensform
- Finanzplanung
- Risikobewertung und Alternativszenarien

Die einzelnen Abschnitte im Hinblick auf eine Unternehmensgründung als Trader werden deshalb in der Schlussbetrachtung neuerlich aufgegriffen und dort näher ausgeführt.

⁹³ Vgl. Singler, 2011, S. 9 – 11.

2.3 Das Controlling

2.3.1 Die Rentabilitäts- und Risikoüberwachung

Um die Rentabilitäts- und Risikoüberwachung eines Portfolios durchzuführen eignen sich Methoden und Kennzahlen, wie sie auch in der Verwaltung von Investmentfonds Anwendung finden. In diesem Abschnitt werden deshalb einige dieser Methoden und Kennzahlen näher betrachtet.

Die Rentabilität oder Rendite einer Investition kann aus zwei Komponenten bestehen, laufende Erträge in Form von Zinszahlungen oder Dividenden und Erträge aus der Wertsteigerung der Investition selbst.⁹⁴

Absolute Performance

Die für viele Anleger wohl wichtigste Kennzahl ist daher die Performance, diese kann sowohl positiv als auch negativ sein. Die absolute Performance bildet sich über folgende Berechnungsformel:⁹⁵

$$Performance \text{ in } \% = \left(\frac{Endkapital - Anfangskapital}{Anfangskapital} \right) * 100$$

Zur besseren Vergleichsmöglichkeit werden bei Investmentfonds im Regelfall 1-Jahres-, 3-Jahres-, 5-Jahres- und 10-Jahres-Performance ausgewiesen. Die Entwicklung eines Fonds seit seiner Auflage wird in der Regel ebenfalls angeführt, diese wird auch als Track Record bezeichnet.⁹⁶

Benchmark

Eine Benchmark dient dazu das Ertrags- und Risikopotential zu definieren und dient deshalb einem Fondsmanager als Referenz der Anlagepolitik.⁹⁷

Diesen Vorteil kann sich auch ein Trader, durch die Auswahl oder Zusammensetzung einer Benchmark für sein Portfolio, zu Nutze machen.

⁹⁴ Vgl. Spremann, Portfoliomanagement, 2008, S. 12.

⁹⁵ Vgl. Hanak/Jost, Investmentfonds, 2004, S. 86.

⁹⁶ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 86.

⁹⁷ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 138.

Annualisierte Performance

Für die Betrachtung eines längeren Zeitraumes empfiehlt sich eine von Kursschwankungen und tatsächlichen Jahresergebnissen unabhängige Betrachtungsvariante. Eine solche bietet die Durchschnittsrendite, welche auch als annualisierte Performance bezeichnet wird.⁹⁸

Die Berechnung der annualisierten Performance bildet sich über folgende Berechnungsformel (wobei n für die Anlagedauer in Jahren steht):⁹⁹

$$Performance \text{ in } \% \text{ p. a.} = \left(\left(\sqrt[n]{\frac{Endkapital}{Anfangskapital}} \right) - 1 \right) * 100$$

Nachteil der annualisierten Performance ist die starke Abhängigkeit zum gewählten Zeitraum, ist dieser zu kurz, oder spiegelt dieser eine Selektion von rein positiven oder rein negativen Marktphasen wieder, kann dadurch das Ergebnis erheblich an Aussagekraft verlieren.¹⁰⁰

Alpha

Das Alpha beschreibt den Mehr- oder Minderertrag eines Fonds oder eines Portfolios, im Gegensatz zu seiner Benchmark und wird deshalb allgemein auch als Mehrwert zum Index betrachtet.¹⁰¹

Relative Performance

Die relative Performance referenziert sich, im Gegensatz zur absoluten Performance, an der gewählten Benchmark oder an einer Vergleichsgruppe (diese wird auch als Peer Group bezeichnet). Prinzipiell erfolgt bei der Ermittlung der relativen Performance eine Analyse und Evaluierung des Mehr- oder Minderertrages zur gewählten Referenz, wie es auch durch das Alpha beschrieben wird.¹⁰²

⁹⁸ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 87.

⁹⁹ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 87.

¹⁰⁰ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 87.

¹⁰¹ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 109.

¹⁰² Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 90.

Volatilität

Als Volatilität eines Wertpapiers bezeichnet man die Standardabweichung der Rendite über einen definierten Zeitraum. Markowitz definierte die Standardabweichung der Rendite im Allgemeinen als Risiko einer Geldanlage.¹⁰³

Die Normalverteilungshypothese stellt die Grundlage vieler portfoliotheoretischer Modelle dar. Sie lässt sich durch die Parameter Mittelwert (μ) und Standardabweichung (σ) beschreiben. Über die Standardabweichung werden Renditeschwankungen einer Anlage um ihren Mittelwert gemessen. Die positive Abweichung zum Mittelwert drückt dabei das Upside Risk, die negative Abweichung das Downside Risk der Anlage aus (siehe Abbildung 6).¹⁰⁴

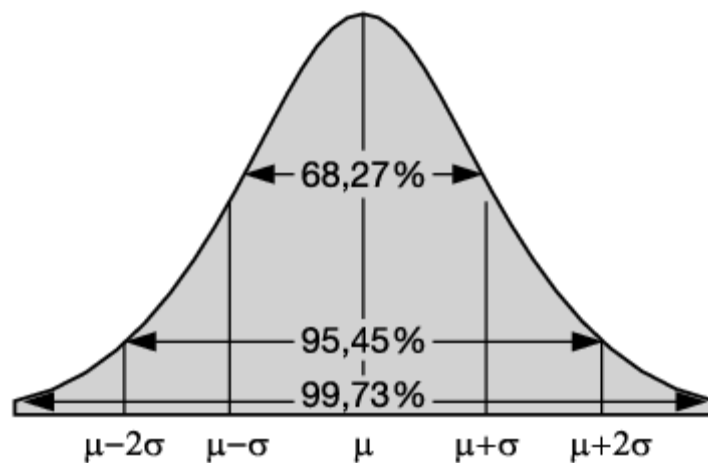


Abbildung 6: Dichtefunktion einer Standardnormalverteilung¹⁰⁵

SRRI

Basierend auf der Volatilität wurde eine Kennzahl für Investmentfonds geschaffen, welche eine bessere Vergleichsmöglichkeit bieten soll, der synthetische Risiko- und Ertragsindikator (oder auch Synthetic Risk and Reward Indicator, kurz SRRI genannt). Die Volatilitätswerte werden dabei in Intervalle gegliedert, welchen eine Risikokategorie zugeordnet ist. Die Risikokategorien reichen von 1 bis 7, wobei 1 eine sehr geringe Volatilität von unter 0,5% und 7 eine sehr hohe Volatilität von 25% und mehr darstellt.¹⁰⁶

¹⁰³ Vgl. Spremann, 2008, S. 12 und 99 ff.

¹⁰⁴ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 55 ff.

¹⁰⁵ Quelle: Springer Gabler Wirtschaftslexikon

URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/2071/normalverteilung-v7.html> [22.07.2012].

¹⁰⁶ Vgl. Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, Teil II – ausgegeben am 17. August 2011 – Nr. 265

URL: <http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=20007418> [22.07.2012].

Sharpe Ratio

Die Sharpe Ratio gibt Auskunft über das Risiko-Ertrags-Verhältnis eines Portfolios, genauer über den Erfolg im Verhältnis zum Risikopotenzial. Je höher die Sharpe Ratio, umso besser ist die Entwicklung im Verhältnis zum Risikopotenzial.¹⁰⁷

Die Berechnung der Sharpe Ratio ergibt sich über folgende Formel:¹⁰⁸

$$SR_{PF} = \frac{\bar{r}_{PF} - r_f}{\sigma_{PF}}$$

Wobei sich die Parameter wie folgt erklären:¹⁰⁹

SR_{PF} : Sharpe Ratio des Portfolios

\bar{r}_{PF} : durchschnittliche Portfoliorendite in der Betrachtungsperiode (in % p.a.)

r_f : risikolose Verzinsung (in % p.a.)

σ_{PF} : Volatilität der Portfoliorendite in der Betrachtungsperiode (in % p.a.)

Die Basis für die risikolose Verzinsung bietet dabei im Regelfall ein am Geldmarkt orientierter Zinssatz.¹¹⁰

Ergibt sich eine negative Sharpe Ratio bedeutet dies, dass die erzielte Performance in Bezug auf das eingegangene Risiko keinen Mehrertrag erbracht hat. Die Veranlagung erzielte also, trotz höherem Risiko, eine Rendite unter dem risikofreien Zinssatz.¹¹¹

¹⁰⁷ Vgl. Gunter, Investmentfonds, 2007, S. 119.

¹⁰⁸ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, Professionelles Portfoliomanagement, 2008, S. 663 ff.

¹⁰⁹ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, 2008, S. 663 ff.

¹¹⁰ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 104 ff.

¹¹¹ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 104 ff.

Beta

Der Betafaktor gibt das relative Preisänderungsrisiko einer Anlage gegenüber der Wertveränderung des Gesamtmarktes wieder und ist somit ein Maß für die Reagibilität eines Wertpapiers auf Marktbewegungen. Umso größer der Betafaktor ist, umso höher ist auch der Ausschlag des Wertpapiers auf Änderungen des Marktes.¹¹²

Ein Betafaktor von 1 bedeutet demnach eine Kursänderung im gleichen prozentuellen Ausmaß der Änderung des Gesamtmarktes. Ein Betafaktor von 0 würde hingegen eine gegenläufige Kursreaktion bedeuten.¹¹³

Treynor Ratio

Ähnlich der Sharpe Ratio wird auch bei der Treynor Ratio der Mehr- oder Minderertrag einer Anlage, im Vergleich zu einem risikolosen Investment, in Relation gesetzt. Die Treynor Ratio verwendet allerdings anstatt der relativ bezugslosen Volatilität den Betafaktor, welcher einen klaren Marktbezug in die Berechnung einbringt.¹¹⁴

Die Berechnung der Treynor Ratio ergibt sich über folgende Formel:¹¹⁵

$$TR_{PF} = \frac{\bar{r}_{PF} - r_f}{\beta_{PF}}$$

Wobei sich die Parameter wie folgt erklären:¹¹⁶

TR_{PF} : Treynor Ratio des Portfolios

\bar{r}_{PF} : durchschnittliche Portfoliorendite in der Betrachtungsperiode (in % p.a.)

r_f : risikolose Verzinsung (in % p.a.)

β_{PF} : Betafaktor des Portfolios in der Betrachtungsperiode

Umso höher die Treynor Ratio also ist, umso höher ist auch der Ertrag pro Einheit des übernommenen, systematischen Risikos.¹¹⁷

¹¹² Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 97 ff.

¹¹³ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 97 ff.

¹¹⁴ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 108.

¹¹⁵ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, 2008, S. 666 ff.

¹¹⁶ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, 2008, S. 666 ff.

¹¹⁷ Vgl. Steiner/Bruns, 2007, S. 596 ff.

Value-at-Risk

Der Value-at-Risk (kurz VaR) definiert den maximalen, absoluten Verlust unter normalen Marktbedingungen und kann auch als wahrscheinliche Barwertänderung eines Portfolios beschrieben werden. Die Berechnung erfolgt für eine festgelegte Periode und ein ausgewähltes Wahrscheinlichkeitsniveau (häufig 1% oder 5%). Demnach besteht bei einem Wahrscheinlichkeitsintervall von 95% eine Restwahrscheinlichkeit von nur 5%, dass der berechnete Value-at-Risk überschritten wird. Die tatsächlichen Verluste im Fall dieser Restwahrscheinlichkeit können dann allerdings auch wesentlich höher sein. Das Ergebnis des Value-at-Risk wird in Geldeinheiten ausgedrückt.¹¹⁸

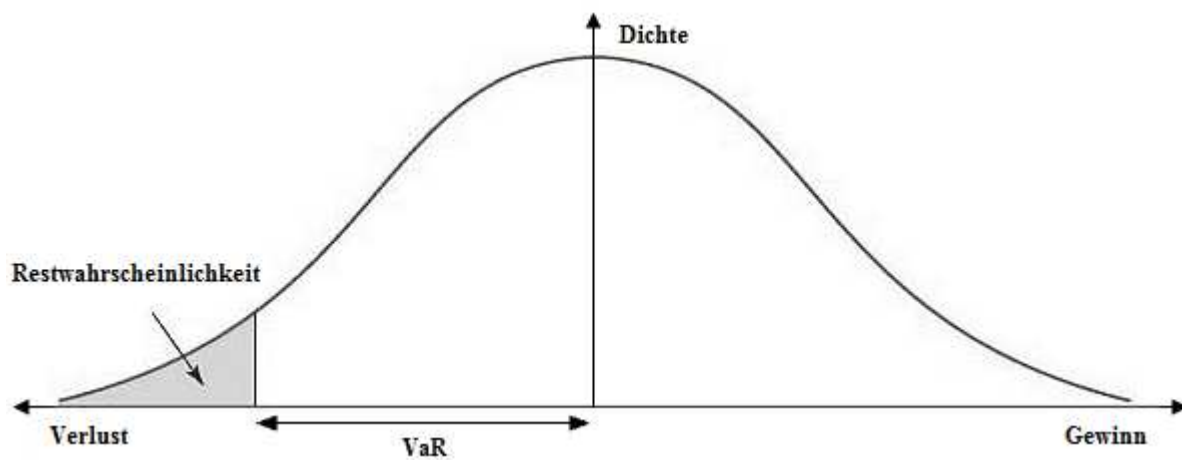


Abbildung 7: Darstellung des VaR¹¹⁹

Trotz der guten Anschaulichkeit des Value-at-Risk ergeben sich in der praktischen Anwendung allerdings auch einige Probleme, wie zum Beispiel eine starke Abhängigkeit der Ergebnisse an die gewählte Restwahrscheinlichkeit und eine fehlende Bestimmung des Risikoausmaßes im Fall eines Eintritts dieser Restwahrscheinlichkeit.¹²⁰

¹¹⁸ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, 2008, S. 25 ff.

¹¹⁹ Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Steiner/Bruns, 2007, S. 72.

¹²⁰ Vgl. Spremann, 2008, S. 119.

2.3.2 Eine laufende Konzeptanalyse

Um eine konstante Qualität und laufende Verbesserungen zu erzielen, sollte das angewandte Konzept einer regelmäßigen Analyse unterzogen werden. Neben der Auswertung der Rendite eines Portfolios und dem Vergleich mit einer ausgewählten oder zusammengesetzten Benchmark, eignen sich für diese regelmäßige Analyse ebenfalls einige Kennzahlen, welche auch im Management von Investmentfonds verbreitet sind.

Tracking Error

Der Tracking Error ist eine auf dem Konzept der Volatilität basierende Risikokennzahl, die das Abweichungsrisiko zwischen einem Portfolio und seiner Benchmark ausgibt. Durch den Tracking Error kann so bestimmt werden, wie sehr die Portfoliorendite der Benchmarkrendite entspricht.¹²¹

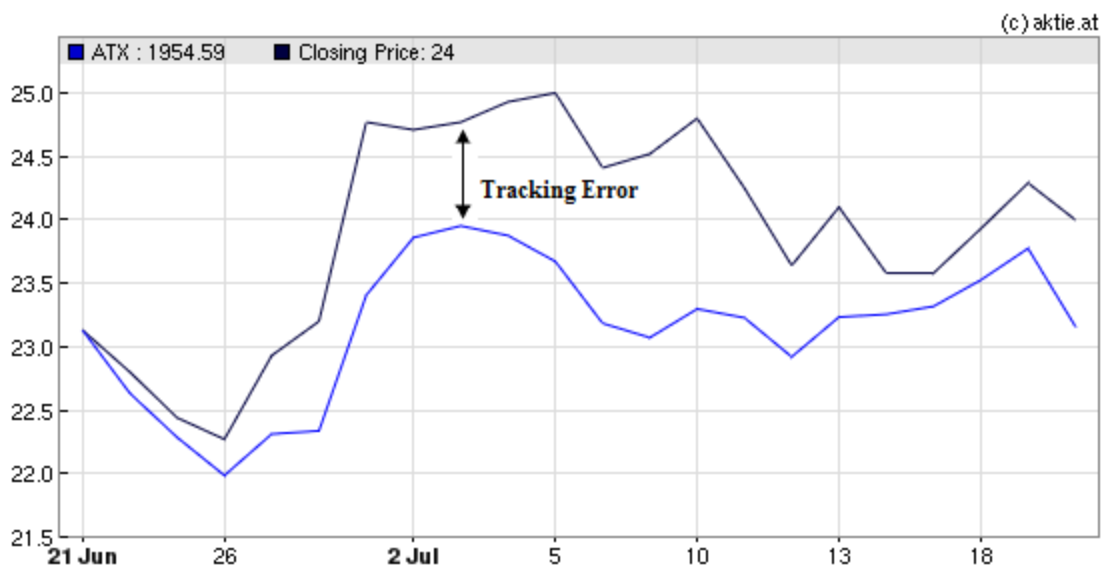


Abbildung 8: Darstellung des Tracking Error¹²²

Dabei werden zwei grundlegende Varianten unterschieden. Der ex-post Tracking Error, der aus vergangenen Performancedaten das aktive Risiko misst und der ex-ante Tracking Error, der als Maßstab für das zukünftig erwartete Portfoliorisiko herangezogen wird.¹²³

¹²¹ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, 2008, S. 16 ff.

¹²² Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage eines Charts der OMV AG und des ATX auf aktien-portal.at
URL: <http://aktien-portal.at/showcompany.html?sub=teccharts&id=16&sm=prime&fa=OMV> [22.07.2012].

¹²³ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 99 ff.

Information Ratio

Die Information Ratio beschreibt die Out-Performance zur Benchmark im Verhältnis zum Tracking Error. Ziel ist die Identifikation, ob eine Risikoabweichung zur Benchmark auch einen entsprechenden Mehrertrag liefert. Je höher die Information Ratio, umso höher ist der Ertrag für das eingegangene Risiko.¹²⁴

Die Berechnung der Information Ratio ergibt sich über folgende Formel:¹²⁵

$$IR_{PF} = \frac{r_{PF} - r_{BM}}{TE_{PF}}$$

Wobei sich die Parameter wie folgt erklären:¹²⁶

IR_{PF} : Information Ratio des Portfolios

r_{PF} : Portfoliorendite in der Betrachtungsperiode (in % p.a.)

r_{BM} : Benchmarkrendite in der Betrachtungsperiode (in % p.a.)

TE_{PF} : Tracking Error des Portfolios in der Betrachtungsperiode (in % p.a.)

Darüber hinaus eignet sich eine positive Information Ratio sehr gut zum Vergleich der Managementqualität verschiedener Portfolios, sofern man eine entsprechende Benchmarkqualität voraussetzt.¹²⁷

Woraus für einen Trader der Vorteil entsteht, Richtwerte aus professionell gemanagten Portfolios, zum Beispiel in Form von Investmentfonds, ableiten zu können.

¹²⁴ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 108.

¹²⁵ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, 2008, S. 670 ff.

¹²⁶ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, 2008, S. 670 ff.

¹²⁷ Vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek, 2008, S. 670 ff.

Periods Up / Periods Down

Diese Kennzahl gibt Aufschluss über die Anzahl an positiven und negativen Ertragsperioden in einem definierten Zeitraum. In der Regel werden die Perioden in Form von Monaten dargestellt. Die Kennzahl spiegelt demnach die Kontinuität der Erträge des betrachteten Portfolios wider.¹²⁸

Eine erweiterte Form dieser Kennzahl besteht in der Darstellung der monatlichen Renditen in Form einer Tabelle, so ist nicht nur die Anzahl der positiven und negativen Monate zu erkennen, sondern auch die genaue Rendite in den einzelnen Monaten und kumuliert für das gesamte Jahr (siehe Abbildung 9).

Perform.	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Januar	+1,28%	-0,08%	+0,79%	-0,59%	+1,95%	-0,27%
Februar	+1,64%	+0,54%	+0,79%	-0,08%	+0,52%	+1,26%
März	+0,81%	-0,23%	+0,86%	+1,02%	-0,43%	+0,35%
April	+0,44%	+0,54%	+0,15%	+1,09%	-0,09%	-0,09%
Mai	+1,16%	+1,14%	+0,70%	-0,42%	-0,70%	-0,71%
Juni	-0,07%	-0,60%	+0,23%	+1,25%	-0,44%	-0,62%
Juli	+2,43%	+0,83%	+0,38%	+1,65%	+0,88%	+0,45%
August	-	+0,98%	+2,21%	+1,30%	+1,31%	+0,62%
September	-	-0,59%	-0,22%	+1,04%	-0,17%	+0,09%
Oktober	-	-0,07%	-0,30%	+0,08%	-0,52%	+1,24%
November	-	-2,34%	-0,91%	+0,79%	+2,62%	+0,26%
Dezember	-	+2,55%	-0,38%	-0,16%	+1,37%	-0,71%
Gesamt	+7,93%	+2,62%	+4,35%	+7,16%	+6,42%	+1,86%

Abbildung 9: Beispiel einer Performancetabelle¹²⁹

¹²⁸ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 101.

¹²⁹ Quelle: Performancetabelle am Beispiel des Allianz Invest Defensiv auf [fondsprofessionell.at](http://www.fondsprofessionell.at)
URL: http://www.fondsprofessionell.at/fonds/fiap/singleview/fondsID/FU_65768/fondsName/Allianz%2BInvest%2BDefensiv%2BT/ [22.07.2012].

Maximum Drawdown

Der Maximum Drawdown oder auch maximale Verlust betrachtet den größten Einbruch von der Kursspitze zum Kurtiefstpunkt in einer betrachteten Periode. Vereinfacht kann damit das mögliche Verlustpotential einer Anlage dargestellt werden. Zu beachten ist jedoch, dass künftige Kurseinbrüche die historischen Daten natürlich auch übersteigen können. Die Darstellung des Maximum Drawdown erfolgt in der Regel in %.¹³⁰

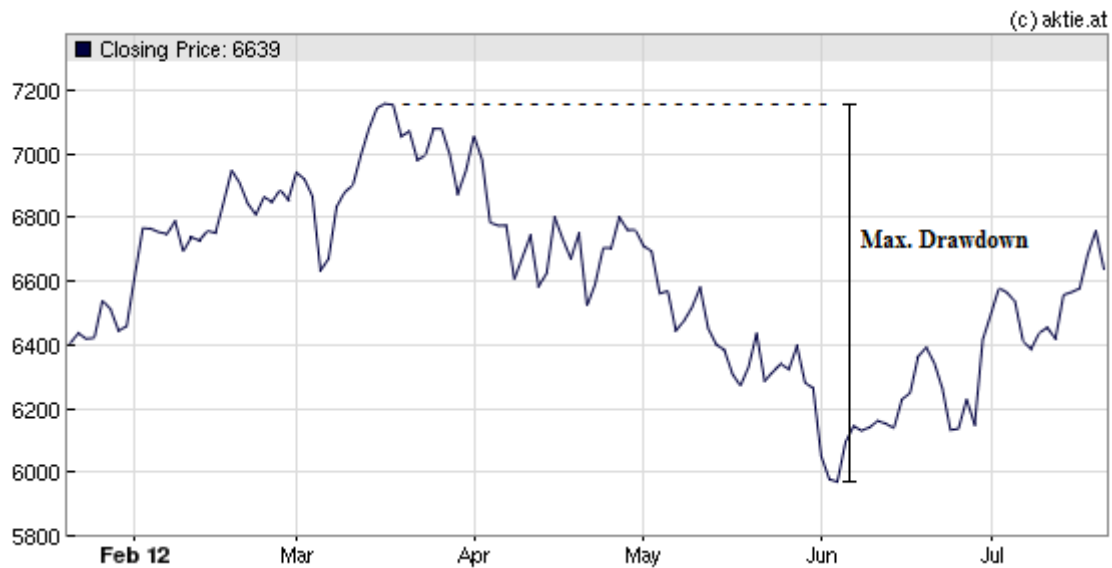


Abbildung 10: Darstellung des Maximum Drawdown¹³¹

¹³⁰ Vgl. Hanak/Jost, 2004, S. 102.

¹³¹ Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage eines Charts des DAX auf aktien-portal.at
URL: <http://aktien-portal.at/showcompany.html?id=222&sub=teccharts&s=DAX> [22.07.2012].

2.3.3 Die notwendige Vorsorgeplanung

Dem Thema der Vorsorgeplanung sollte besondere Aufmerksamkeit zukommen. Die üblichen Versicherungen, wie zum Beispiel Krankenversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Lebensversicherung und Rentenversicherung, sollten in jedem Fall der selbstständigen Erwerbstätigkeit näher betrachtet und abgeschlossen werden.¹³²

Aber auch in der eigenen Trading-Strategie kann das Thema der Vorsorgeplanung aufgegriffen und berücksichtigt werden. Ist eine Trading-Strategie ertragbringend umgesetzt, können beispielsweise regelmäßig Erträge des Tradingkapitals in eine langfristige Investitions-Strategie übergeführt werden.

Die Vor- und Nachteile von Trading- und Investitions-Strategien werden passend dazu auf den folgenden Seiten näher beschreiben und gegenübergestellt.

Alternativ dazu bieten sich aber auch andere Formen einer langfristigen Investitionsmöglichkeit, wie zum Beispiel über Investmentfonds. Hier eignen sich Rentenfonds mit einer konstanten und stabilen Ertragskomponente besonders und nehmen dem Trader so die Ausarbeitung von Investitions-Strategien ab.

¹³² Vgl. Bleiber, Erfolgreiche Existenzgründung, 2011, S. 321 ff.

Switch von Trading in Investing

Wie schon kurz erwähnt, bringen sowohl Trading-Strategien als auch Investitions-Strategien gewisse Vor- und Nachteile mit sich.

Vor- und Nachteile von kurzfristigen Trading-Strategien

Vorteile von kurzfristigen Trading-Strategien sind zum Beispiel:¹³³

- die sich bei kurzfristigen Trading-Strategien häufig ergebenden Gelegenheiten einen Trade nach der angewandten Strategie zu platzieren
- ein spannender und aufregender Tagesablauf
- ja nach Systemqualität und Risikobereitschaft ein sehr begrenztes Verlustrisiko in den einzelnen Trades und somit eine meist positive Ertragsbilanz
- im Fall einer Day-Trading-Strategie kein Übernachtrisiko
- die gute Anwendbarkeit von Einstiegssystemen mit hoher Wahrscheinlichkeit
- die vielen, sich wiederholenden Trading-Gelegenheiten
- die ständig sinkenden Tradingkosten durch das immer größer werdende Angebot an geeigneten Brokern

Nachteile wären zum Beispiel unter anderem:¹³⁴

- je nach Trading-Strategie können die Tradingkosten einen erheblichen Teil der erwirtschafteten Erträge ausmachen
- der Wunsch nach einem aufregenden Tagesablauf kann zu einem psychologischen Bedürfnis werden
- die Höhe der Gewinne ist in vielen Fällen begrenzt, wodurch eine sehr hohe Zuverlässigkeit der Trading-Strategie Voraussetzung für eine positive Ertragsbilanz wird
- die laufenden Kosten wie zum Beispiel für Echtzeit-Kurse, die kurzfristige Trading-Ansätze voraussetzen sind verhältnismäßig hoch
- die Möglichkeit viele Gelegenheiten nutzen zu können, kann bei einem Worst-Case-Szenario durch viele kleinere Verluste auch einen erheblichen kumulierten Verlust ergeben
- der kurzfristige, psychische Druck kann sehr hoch sein

¹³³ Vgl. Tharp, Clever Traden mit System 2.0, 2008, S. 110.

¹³⁴ Vgl. Tharp, 2008, S. 110.

Vor und Nachteile von langfristigen Investitions-Strategien

Vorteile die sich aus langfristigen Investitions-Strategien ergeben wären zum Beispiel:¹³⁵

- der Markt muss nicht über den gesamten Tagesablauf beobachtet werden
- der psychische Druck des Marktes ist wesentlich geringer als bei kurzfristigen Trading-Strategien
- die Transaktionskosten sind wesentlich geringer
- wenige ertragsbringende Trades reichen in der Regel um ein positives Gesamtjahresergebnis zu erzielen
- die Ertragschancen von Einzelpositionen liegen, auf den gesamten Zeitraum betrachtet, oft über 100%
- mit relativ einfachen Methoden können hohe Erträge erwirtschaftet werden
- die Gewinnchancen pro Einzelposition sind nach oben hin nicht begrenzt
- die Kosten für Daten und Ausrüstung sind sehr gering

Im Gegensatz dazu ergeben sich die folgenden Nachteile:¹³⁶

- in einem volatilen Markt können täglich die definierten Limits zur Absicherung ausgelöst werden
- das Kursschwankungspotential von einzelnen Positionen kann sehr ausgeprägt sein
- oft sind lange Behaltezeiträume notwendig um Erträge zu erwirtschaften
- die Zuverlässigkeit von Investitions-Strategien ist in der Regel geringer als bei Trading-Strategien
- oft ist bei Trading-Strategien eine wesentlich höher Diversifikation notwendig
- der Kapitalaufwand ist sehr hoch
- die Anzahl der Gelegenheiten für eine Investition mit hohem Ertrag sind gering

¹³⁵ Vgl. Tharp, 2008, S. 108.

¹³⁶ Vgl. Tharp, 2008, S. 108.

3. Die Schlussbetrachtung

3.1 Eine Zusammenfassung der Ergebnisse

Wie schon im Kapitel „Der Beruf Trader“ erwähnt, müssen für eine Karriere als Trader einige Voraussetzungen geschaffen werden. Die essentiellen Punkte werden hier, anhand der gewonnenen Erkenntnisse, in kurzer Form noch einmal übersichtlich zusammengefasst.

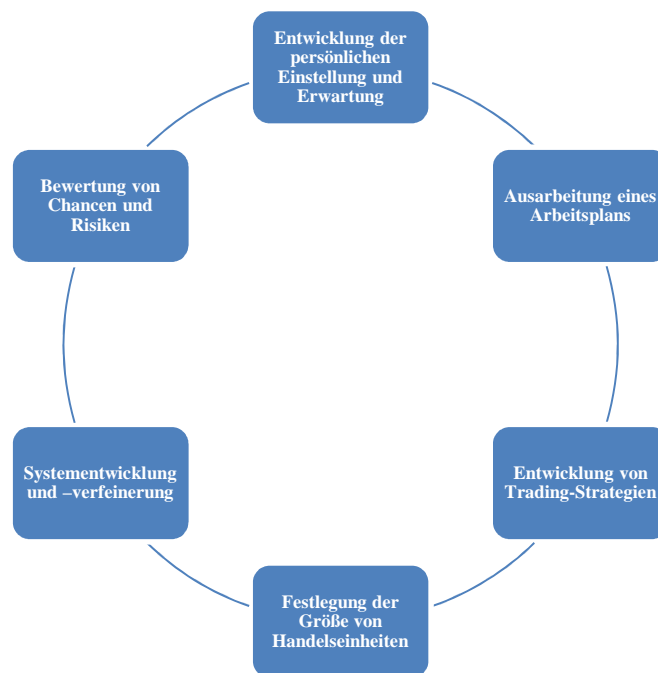


Abbildung 11: Übersicht der essentiellen Punkte für eine Karriere als Trader¹³⁷

Entwicklung der persönlichen Einstellung und Erwartung

Die Entwicklung der persönlichen Einstellung und Erwartung soll dem Trader seine aktuelle Lage verdeutlichen und ihm vor Augen führen, welche Grundhaltung notwendig ist, um das gewünschte Vorhaben zu realisieren. So erhält der Trader auch die Möglichkeit an seiner Einstellung und seinen Erwartungen zu arbeiten und diese zu ändern.

Ausarbeitung eines Arbeitsplans

Wie ein Businessplan bei der Unternehmensgründung dient der Arbeitsplan eines Trades der strukturierten und durchdachten Planung seines Vorhabens. Dadurch können eventuelle

¹³⁷ Vgl. Tharp, 2010, S. 18 ff. - eigene zusammenfassende Darstellung.

Defizite oder Probleme frühzeitig erkannt und behoben werden. Der strukturierte Aufbau hilft außerdem in jeder Phase den Überblick zu behalten.

Entwicklung von Trading-Strategien

Mindestens eine funktionierende und zum Trader passende Trading-Strategie ist das entscheidende Kriterium ob ein Trader erfolgreich ist oder nicht. Egal ob ein fundamentaler oder technischer Ansatz gewählt wurde, ausschlaggebend ist die richtige Planung und Umsetzung in eine funktionierende Trading-Strategie.

Festlegung der Größe von Handelseinheiten

Die Festlegung der Größe von Handelseinheiten entspricht einer sehr einfachen Form des modernen Risikomanagements, wie es auch in Finanzunternehmen vorkommt. Durch dieses Risikomanagement begrenzt der Trader seine Verluste und erhöht seine Chancen auf ein ertragsbringendes System.

Systementwicklung und –verfeinerung

Eine laufende Systemverbesserung und –verfeinerung hilft dabei, dass ein funktionierendes System auch weiterhin funktionierend bleibt. Aus Fehlern zu lernen und entsprechende Aktionen zu setzen um diese künftig zu vermeiden ist nicht nur in der Entwicklung einer Trading-Strategie ein guter Ansatz.

Bewertung von Chancen und Risiken

Eine Karriere als Trader bringt viele Chancen und Risiken mit sich. Dabei sollte sich der Trader dessen bewusst sein und schon im Vorfeld für sich abwägen ob die Vor- oder Nachteile in seinem Fall überwiegen. Auch die Tatsache eines Arbeitsplatzes vor dem Computer ohne Führungskraft, Kollegen, Termine, Projekte und finanzieller Abhängigkeit sind nicht zu unterschätzende Aspekte, die jeder Trader für sich individuell bewerten und abwägen muss.

Wie bereits im Abschnitt „Der Businessplan“ kurz angeführt, ergeben sich bei einer Unternehmensgründung als Trader besondere Situationen in bestimmten Abschnitten des Businessplans. Diese werden nun neuerlich aufgegriffen und anhand der gewonnenen Erkenntnisse näher betrachtet.

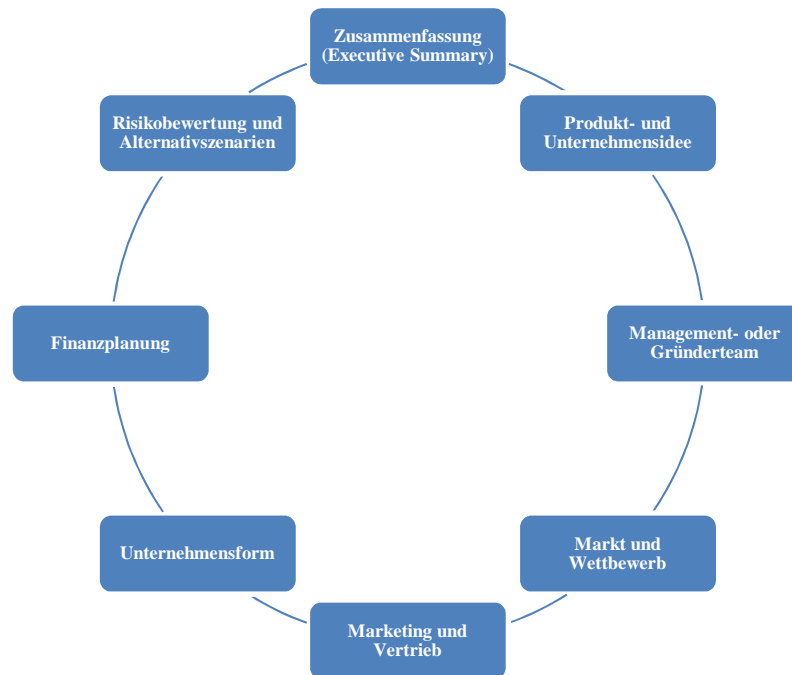


Abbildung 12: Übersicht der einzelnen Abschnitte eines Businessplans¹³⁸

Produkt- und Unternehmensidee

Die Unternehmensidee eines Trades wird bereits durch den Arbeitsplan in eine strukturierte Form gebracht. Dieser kann auch die Grundlage für eine Beschreibung im Businessplan bilden und so ergänzt werden, dass dieser die Unternehmensidee auch für einen Außenstehenden übersichtlich darstellt.

Management- oder Gründerteam

Um die gewünschte Unabhängigkeit, Flexibilität und Entscheidungsfreiheit nicht zu verlieren, wird der Trader sein Vorhaben alleine umsetzen und leiten. Eine eventuelle spätere Erweiterungsmöglichkeit zur Delegation diverser Arbeitsschritte oder Kombination verschiedener Trading-Strategien sollte aber auch bei der Erstellung des Businessplans schon berücksichtigt werden.

¹³⁸ Vgl. Singler, 2011, S. 14 f. - eigene zusammenfassende Darstellung.

Markt und Wettbewerb

Wird vom Trader ausschließlich das eigene Vermögen verwaltet, so agiert dieser nur auf Finanzmärkten und steht in keinem direkten Wettbewerb mit anderen Tradern. Wird allerdings auch eine Verwaltung von Fremdvermögen angedacht, sind dafür neben erforderlichen Lizenzen auch die Akquirierung von Kunden sowie eine Markt- und Konkurrenzanalyse notwendig.

Marketing und Vertrieb

Marketing und Vertrieb sind nur dann notwendig, wenn die oben erwähnte Verwaltung von Fremdvermögen umgesetzt werden soll. Ist diese nicht angedacht, so besteht für einen Trader kein Bedarf auf diesen Punkt näher einzugehen.

Unternehmensform

Die Wahl der Rechtsform sowie die Planung des Firmennamens und der Gesellschafterstruktur richten sich nach denselben Kriterien wie bei anderen Unternehmensgründungen auch. Die Rechtsform sollte vom Trader allerdings mit besonderer Sorgfalt hinsichtlich Kosten, steuerlicher Vorteile und Haftung gewählt werden.

Finanzplanung

Wird vom Trader nur das Eigenvermögen verwaltet, kann die Finanzplanung relativ einfach gestaltet werden, der Investitionsbedarf der Firmengründung und eine ausreichende Cashreserve sollten allerdings neben dem Tradingkapital in jedem Fall Berücksichtigung finden.

Risikobewertung und Alternativszenarien

Wie schon im Kapitel „Der Beruf Trader“ beschrieben, ergeben sich als Trader viele Chancen und Risiken die berücksichtigt werden sollten. Die Vor- und Nachteile einer selbstständigen Erwerbstätigkeit werden im nächsten Abschnitt gesondert betrachtet. In jedem Fall sollte der Trader aber auch ein Alternativszenario ausarbeiten, welches bei einem Fehlschlag der Karriere als Trader zur Absicherung dienen soll.

3.2 Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit

Zusammenfassend lassen sich aus einer selbstständigen Erwerbstätigkeit die folgenden Vor- und Nachteile hinsichtlich Entscheidungen, Chancen und Ideen, Gewinn und Einkommen, Arbeitszeit, Unternehmensstruktur und soziale Sicherheit ableiten.

Vorteile

- die Möglichkeit zur Verwirklichung der eigenen Ideen und Träume
- Entscheidungen können, ohne Einschränkungen, selbst getroffen werden
- es besteht ein hohes Maß an persönlicher Freiheit und Unabhängigkeit
- eine erfolgreiche Umsetzung geht oft mit gesellschaftlicher Anerkennung einher
- es besteht die Möglichkeit auf ein sehr hohes Einkommen
- der Gewinn aus der eigenen Leistung kann auch zur Gänze selbst beansprucht werden
- aus den oben genannten Gründen ergibt sich eine hohe Motivation zu arbeiten
- die Arbeitszeit kann, soweit es die Tätigkeit zulässt, selbst gewählt werden
- ebenso kann das Arbeitsumfeld wie Ort und Kollegen selbst bestimmt werden
- die Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes kann aktiv beeinflusst werden

Nachteile

- das Einkommen hängt nicht nur von der persönlichen Leistung sondern auch vom Marktumfeld ab
- je nach Rechtsform besteht ein hohes finanzielles Risiko bei einem Fehlschlag
- meist ergibt sich eine hohe Arbeitsbelastung
- für Absicherungen, wie zum Beispiel gegen Arbeitsunfähigkeit oder Krankheit muss selbst gesorgt werden
- ebenso muss eine eventuelle Altersvorsorge selbstständig erfolgen
- es besteht kein schützendes Angestelltenverhältnis

Der Schritt in eine selbstständige Erwerbstätigkeit sollte also gründlich analysiert und die Vor- und Nachteile individuell abgewogen werden.

3.3 Fazit

Sollte sich ein Trader dazu entschließen den Schritt in eine selbstständige Erwerbstätigkeit zu wählen, bieten die auf den vorigen Seiten ausgearbeiteten Punkte eine gute Grundlage für eine strukturierte Unternehmensgründung.

Ein Trader sollte sich dabei vor Augen führen, dass:¹³⁹

- er so seine Ideen und sein Trading-System umsetzen kann,
- ihm die Möglichkeit auf ein hohes Einkommen besteht,
- der Weg einer Unternehmensgründung oft über viele Höhen und Tiefen führt,
- zumindest in der Anfangsphase ein hohes Arbeitsaufkommen auf ihn zukommt,
- er aber auch das Gefühl von Freiheit und Unabhängigkeit genießen kann.

Ob ein Trader aber den Weg einer selbstständigen Erwerbstätigkeit wählt oder nicht, hängt auch von vielen individuellen und persönlichen Kriterien ab. Ebenso ob eine private Vermögensverwaltung, also eine Verwaltung von ausschließlich Eigenvermögen des Traders, oder eine gewerbliche Vermögensverwaltung, eine Verwaltung von Eigen- und Fremdvermögen, aufgebaut werden soll.

Aber auch neben einem bestehenden Dienstverhältnis besteht für einen Trader unter Umständen die Möglichkeit sich zu verwirklichen, sofern es die Freizeit und eventuelle Compliance-Richtlinien des Dienstgebers ermöglichen. Der Schritt sein Dienstverhältnis aufzugeben ist nicht immer unbedingt notwendig.

¹³⁹ Vgl. Herzberg, Mein Businessplan, 2010, S. 170 f.

Literaturverzeichnis

Fachliteratur

Bleiber, Reinhard

Erfolgreiche Existenzgründung, Planung, Gründung, Finanzierung, 2. Auflage, Freiburg 2011

Bruns, Christoph; Meyer-Bullerdiek, Frieder

Professionelles Portfoliomanagement, Aufbau, Umsetzung und Erfolgskontrolle strukturierter Anlagestrategien, 4. Auflage, Stuttgart 2008

Gunter, Markus

Erfolgreich mit Investmentfonds, München 2007

Hanak, Michael; Jost, Christian

Investmentfonds, 2. Auflage, Wien 2004

Herzberg, Uwe

Mein Businessplan, 6. Auflage, Freiburg 2010

Hill, John; Pruitt, George; Hill, Lundy

Der ultimative Trading-Guide, München 2005

Lutz, Andreas

Businessplan für Gründungszuschuss-, Einstiegsgeld- und andere Existenzgründer, 4. Auflage, Wien 2010

Nagl, Anna

Der Businessplan, Geschäftspläne professionell erstellen, 6. Auflage, Wiesbaden 2011

Oehrich, Marcus

Betriebswirtschaftslehre, Eine Einführung am Businessplan-Prozess, 2. Auflage,
München 2010

Paxmann, Stephan A.; Fuchs, Gerhard

Der unternehmensinterne Businessplan, Neue Geschäftsmöglichkeiten entdecken,
präsentieren, durchsetzen, Frankfurt/Main 2010

Prechter, Robert Rougelot; Frost, Alfred John

Das Elliot-Wellen-Prinzip, Der Schlüssel zu einem besseren Börsenverständnis,
München 2003

Singler, Axel

Businessplan, 3. Auflage, Freiburg 2011

Spremann, Klaus

Portfoliomanagement, 4. Auflage, München 2008

Steiner, Manfred; Bruns, Christoph

Wertpapiermanagement, Professionelle Wertpapieranalyse und Portfoliostrukturierung,
9. Auflage, Stuttgart 2007

Tharp, Van K.; June, Brian

Beruf: Trader, Unabhängig traden, selbstständig handeln, München 2007

Tharp, Van K.

Clever Traden mit System 2.0, München 2008

Tharp, Van K.

Super Trader, München 2010

Vittner, Thomas

Das Trader-Coaching, 4. Auflage, München 2010

Vollert, Klaus

Marketing, Bayreuth 2006

Wailand, Georg; Fembek, Michael

Traden wie die Börsenprofis, Wien 2008

Internetquellen

Bundeskanzleramt Österreich (Herausgeber)

Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich,

Teil II – ausgegeben am 17. August 2011 – Nr. 265

URL: <http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=20007418>

[abgerufen am 22.07.2012]

FONDS professionell Multimedia GmbH (Herausgeber)

Performancetabelle am Beispiel des Allianz Invest Defensiv auf fondsprofessionell.at

URL: http://www.fondsprofessionell.at/fonds/fiap/singleview/fondsID/FU_65768/fondsName/Allianz%2BInvest%2BDefensiv%2BT/

[abgerufen am 22.07.2012]

IPEG Internet-Portal Entwicklungsgesellschaft m.b.H. (Herausgeber)

Erstelltes Beispiel des Momentum anhand des ATX auf aktien-portal.at

URL: <http://aktien-portal.at/showcompany.html?sub=teccharts&id=85&sm=Index&fa=ATX>

[abgerufen am 22.07.2012]

IPEG Internet-Portal Entwicklungsgesellschaft m.b.H. (Herausgeber)

Erstelltes Beispiel eines Bollinger-Bandes anhand des DAX auf aktien-portal.at

URL: <http://aktien-portal.at/showcompany.html?id=222&sm=Index&sub=teccharts&s=DAX>

[abgerufen am 22.07.2012]

IPEG Internet-Portal Entwicklungsgesellschaft m.b.H. (Herausgeber)

Eigene Darstellung auf Grundlage eines Charts des DAX auf aktien-portal.at

URL: <http://aktien-portal.at/showcompany.html?id=222&sub=teccharts&s=DAX>

[abgerufen am 22.07.2012]

IPEG Internet-Portal Entwicklungsgesellschaft m.b.H. (Herausgeber)

Eigene Darstellung auf Grundlage eines Charts der OMV AG und des ATX auf aktien-portal.at

URL: <http://aktien-portal.at/showcompany.html?sub=teccharts&id=16&sm=prime&fa=OMV>

[abgerufen am 22.07.2012]

Meyer, Marcel (Herausgeber)

Auszug einer Abbildung des Chartanalysen Square

URL: <http://www.chartanalysen-square.de/charttypen/balkenchart.html>

[abgerufen am 22.07.2012]

Meyer, Marcel (Herausgeber)

Auszug einer Abbildung des Chartanalysen Square

URL: <http://www.chartanalysen-square.de/charttypen/kerzenchart.html>

[abgerufen am 22.07.2012]

Springer Gabler | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH (Herausgeber)

Springer Gabler Wirtschaftslexikon

URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/2071/normalverteilung-v7.html>

[abgerufen am 22.07.2012]

Springer Gabler | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH (Herausgeber)

Springer Gabler Wirtschaftslexikon

URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/trader.html>

[abgerufen am 22.07.2012]

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit versichere ich, dass die vorliegende Arbeit von mir selbständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt worden ist, insbesondere dass ich alle Stellen, die wörtlich oder annähernd wörtlich aus Veröffentlichungen entnommen sind, durch Zitate als solche gekennzeichnet habe. Weiterhin erkläre ich, dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat. Ich versichere, dass die von mir eingereichte schriftliche Version mit der digitalen Version der Arbeit übereinstimmt.

.....

Patrick Hollander

Wien, am 22.07.2012

